

# 2017

SERVICIOS AL  
**EXPORTADOR**

DEPARTAMENTO DE  
INTELIGENCIA DE MERCADOS



**Servicios – Ficha de Mercado:**

Estados Unidos



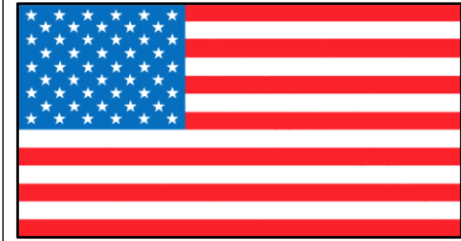
# FICHA PAÍS: ESTADOS UNIDOS

## ACCESO A MERCADOS

- El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009. [www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)
- En el APC Perú – Estados Unidos, capítulo 11, puede usted encontrar referencias del acuerdo con respecto a comercio transfronterizo de servicios; capítulo 11-B, desarrollo de estándares profesionales.
- Estados Unidos no impone un IVA u otro impuesto federal sobre bienes y servicios. Muchos viajeros confunden el IVA con los impuestos estatales a la venta. Algunos estados sí restituyen el impuesto a la venta.

## OPORTUNIDADES COMERCIALES

- Software:** Esta dentro de un gran cambio, los proveedores de software se están incrementando cada vez más, haciendo productos orientados hacia servicios de envío en entornos cloud públicos y privados. Asimismo, se han ido dando una ola de adquisiciones, compra de empresas más pequeñas para crear portafolios de productos más fuertes que cubren mayor cantidad de clientes.
- Franquicias:** Se estima que este sector llegará en el 2016 a obtener resultados por US\$ 944 billones, asimismo, que el número de establecimientos franquiciados llegará a los 796K, generando más de 9 millones de empleos directos.
- Videojuegos:** La industria estadounidense de computadoras y videojuegos generó \$30.4 billones de ingresos en 2016. En 2015, el 56% de su distribución se hizo en formato digital, mientras que el 44% restante se hizo en formato físico.
- Editoriales:** Hacia el 2014 el comercio de E-books llegaba a los US\$ 1,582 millones (+ 5% respecto 2013), mientras que las publicaciones impresas llegaban a US\$ 2,112 millones creciendo 8.3%.



## TENDENCIA DE CONSUMO

- En el 2030, la población de EEUU va a llegar a 360 millones, incrementándose a una tasa promedio anual de 11.9% desde 2015. La edad mediana se espera que se incremente desde 37.8 en 2015 hasta 40.3 en 2030. Asimismo, se estima que el americano promedio ahorra un 11.2% de su ingreso disponible.
- Hasta Julio 2015, 68% de los adultos americanos poseen un smartphone, y 73% posee una laptop o desktop. Asimismo, 45% de los adultos tiene una tablet y 19% tiene un e-book reader.
- Desde julio de 2015, el 76% de los adultos en línea utilizan sitios de redes sociales. Los adultos jóvenes son los más propensos a decir que usan sitios de redes sociales. Las mujeres, los afroamericanos, los latinos y muestran gran interés en sitios como Twitter, Instagram y Pinterest.
- Top 5 tendencias: El gasto del consumidor seguirá siendo fuerte; cambios en la Ley de seguro social trae cambios importantes para los consumidores de salud; los consumidores jóvenes se convertirán en grupo de consumidores clave del país, superando los Baby Boomers; economía del compartir en los jóvenes y las compras vía móvil continúan cambiando el mercado.



## COMERCIO

En 2015, las exportaciones Peruanas a Estados Unidos sumaron US\$ 4,999 millones. Esto significó una caída de -19% con respecto a 2014. Mientras que las importaciones tuvieron una contracción de -12%. Estados Unidos es nuestro 2do destino comercial con una participación de 15%. Otros socios comerciales importantes son China (22%), Suiza (8%) y Canadá (7%).

Las exportaciones por sectores muestran que el descenso de los envíos a Estados Unidos se debe principalmente a productos tradicionales. Esta caída es consecuencia de menores colocaciones de productos mineros (US\$ 1 159 millones / -24,1%) como el cobre (-36,2%), y Estaño (-38,1%). Por otra parte las exportaciones no tradicionales presentaron un incremento de +4,4% debido a que

## DATOS GENERALES

Población	: 323 Millones
Moneda	: USD / 1 USD = 3,3365 PEN
PBI per cápita	: US\$57,300 (2016*)
Tasa desempleo	: 4,7% (2016*)
Tasa inflación	: 1,4%
Capital	: Washington D.C.
Religión	: Protestante (51%), Católico R (24%), Mormón (2%) y otras (23%).
Idioma	: Inglés, Español y otras

## INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

### Intercambio de Servicios Estados Unidos - Mundo (Miles de Millones US\$)

Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var % prom	Var%15 /14
Exportaciones	628	656	688	711	714	3%	1%
Importaciones	436	452	464	477	489	3%	2%
Balanza Comercial	192	204	224	233	225	4%	-4%
Intercambio Comercial	1,064	1,108	1,152	1,188	1,203	3%	1%

Fuente: UNCTAD

Elaboración: PROMPERU

### Intercambio Comercial Perú - Estados Unidos (Millones US\$)

Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var % prom	Var%15 /14
Exportaciones	6,025	6,331	7,774	6,172	4,999	-5%	-19%
Importaciones	7,018	7,636	8,376	8,394	7,402	1%	-12%
Balanza Comercial	-993	-1,305	-603	-2,222	-2,402	25%	8%
Intercambio Comercial	13,043	13,968	16,150	14,565	12,401	-1%	-15%

Fuente: Sunat

## TIPS DE NEGOCIACIÓN

- Los norteamericanos son generalmente cordiales y su saludo es sonriente, sin embargo, son menos demostrativos de afecto y amistad que los latinos. El conocimiento personales muy necesario para crear lazos comerciales. Las personas de la costa este son de costumbres más formales y conservadoras que las del oeste, en el oeste son más relajados y se refleja, por ejemplo, en la forma en que se desenvuelven y en el tipo de vestimenta. Asimismo, en los estados del sur las personas son más acogedoras y amistosas.
- Después del saludo y de breves palabras de carácter protocolar, van directo al grano del negocio. Negocian: precio, calidad, forma de pago, plazos de entrega, garantías, volúmenes, continuidad y servicio post venta, entre otros aspectos. Su forma de hacer negocios es directa y en ocasiones desafiante e intimidatoria, se manejan bien en ambientes de negocios difíciles y no titubearán en mostrarse en desacuerdo con sus propuestas si lo estiman pertinente. Valoran la sinceridad, por ello sólo se deben tomar compromisos que se puedan cumplir, no tema decir no. Asimismo, la credibilidad, confianza y seriedad.
- Conviene coordinar las reuniones a lo menos con 5 semanas de antelación y confirmarlas una semana antes. La puntualidad es importante.

## COSTOS

- Tarifa promedio horas hombre Profesional – Business Serv Dic2016:** US\$ 31.17 ([BLS](#))
- Costo de desarrollo de videojuego (PS3 / XBOX 360) - US\$ 10 millones** ([Investopedia](#))
- Precios de entrada de franquicias Económicas (Hasta US\$ 150K)**  
Medias (Entre US\$ 150K y US\$ 500K)  
Primera Clase (Desde US\$ 500K) ([Forbes](#))

## FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
<a href="#">Comic-Con</a>	Editoriales, Comics	20 – 23, Julio 2017
<a href="#">InnoTech San Antonio</a>	Tecnología e Innovación	12 – 13, Abril 2017
<a href="#">E3</a>	Videojuegos	13 – 15, Junio 2017
<a href="#">International Franchise 2016 New York</a>	Franquicias	15 – 17, Junio 2017
<a href="#">Game Developer Conference – San Fco</a>	VideoJuegos	27 Feb – 03 Marzo, 2017

## ENLACES DE INTERÉS

[Comisión Nacional de Comercio, Administración de Aduanas](#)  
[Ministerio del Trabajo](#)  
[Ministerio de Agricultura](#)  
[Administración de Comercio Internacional](#)

[Oficina del Censo de Estados Unidos](#)  
[Reserva Federal](#)

## CONTACTOS - PROMPERÚ

David Ederly  
Coordinador [dedery@promperu.gob.pe](mailto:dedery@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2504

Carla Rojas  
Especialista línea xx: [ccrojas@promperu.gob.pe](mailto:ccrojas@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2628

Javier Muñoz  
Especialista línea xx [jmunoz@promperu.gob.pe](mailto:jmunoz@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2404

Cristina Vásquez  
Especialista Línea xx: [cvasquez@promperu.gob.pe](mailto:cvasquez@promperu.gob.pe)  
Teléfono: 616-7400 anexo 2261

## OFICINAS COMERCIALES

[Sr. Ricardo Romero Talledo – OCEX Los Ángeles](#)

Email: [rromero@mincetur.gob.pe](mailto:rromero@mincetur.gob.pe)

Teléfono: (310) 496-7411

[Dirección: 10100 Santa Monica Blvd. Suite 1450. CA 90067. EEUU](#)

[Sr. Juan Luis Reus Canales / OCEX Washintong DC](#)

Email: [jreus@mincetur.gob.pe](mailto:jreus@mincetur.gob.pe)

Teléfono: 1-240-8939350

[Dirección: 4550 Montgomery Avenue, Bethesda Md, Washington DC](#)

[Sr. Conrado Jose Falco Scheuch / OCEX New York](#)

Email: [cfalco@mincetur.gob.pe](mailto:cfalco@mincetur.gob.pe)

Teléfono: 646-455 0676

[Dirección: 767 Third Ave. Suite 3B. New York NY 10017. EEUU](#)

[Sr. Erick Elvis Aponte Navarro / OCEX Miami](#)

Email: [eaponte@mincetur.gob.pe](mailto:eaponte@mincetur.gob.pe)

Teléfono: (786) 483-3690

[Dirección: 600 Brickell Avenue, Suite 1520 Miami FL 33131. EEUU](#)