

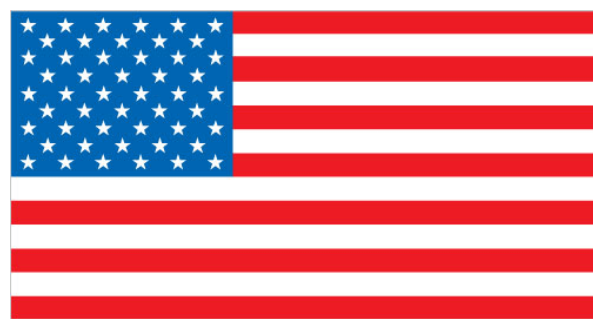


SERVICIOS - FICHA DE MERCADO

Estados Unidos



2020



FICHA PAÍS ESTADOS UNIDOS

Oportunidades comerciales

- **Software:** El mercado norteamericano cuenta con un gasto importante en las categorías de TI, y si se le compara con el promedio global, se establece una relación de 25% contra 19%. Si bien la competencia local e internacional es fuerte, existen nichos de mercados en los cuales se encuentran oportunidades. En ese aspecto los sectores de B2B, Food Technology, Logística, Manufacturas, Internet of Things y EdTech e incluso la integración de software, pueden ser campos atractivos para aquellas empresas de software que quieren llegar al mercado estadounidense.
- **Franquicias:** Los formatos de negocio que mostrarán un mejor desempeño en 2020 son los servicios personales (+4,7%), que incluyen salud & fitness, cuidado infantil y servicios relacionados a la belleza; así como restaurantes (+2%). En tanto los Estados con mayor crecimiento son Texas, Colorado, Arkansas, Florida e Idaho.
- **Videojuegos:** generaron US\$ 43, 400 millones de ingreso durante el año 2019. Con más de 214 millones de jugadores frecuentes, los videojuegos se han convertido en un escape a la pandemia y se espera un importante crecimiento en 2020. Un nicho particularmente relevante es el de juegos móviles, el cual se encuentra valorizado en más de US\$ 10 mil millones .

Datos generales

- Población : 333 millones (est. 2020)
- Moneda : Dólar Americano US\$
- PBI per cápita : US\$ 59,800 (est. 2018)
- Tasa desempleo: 3,7% (est. 2019)
- Tasa inflación : 1,8 % (est. 2019)
- Capital : Washington D.C.
- Religión : Protestante, Católica, Mormona, entre otras
- Idioma : Inglés



Sector Servicios

- Las exportaciones estadounidense de servicios se incrementaron en los últimos cinco años en 4.3%.
- En 2019, las exportaciones sumaron US\$ 876 mil millones, Esto significó una variación de +3,3% en comparación con el año anterior.
- Los principales servicios comerciales importados por Estados Unidos en 2019 fueron servicios empresariales (US\$ 113 mil millones); servicios de seguros & pensiones (US\$ 52 mil millones); servicios de TIC's & software (US\$ 44 mil millones); propiedad intelectual (US\$ 43 mil millones) y servicios financieros (US\$ 40 mil millones)

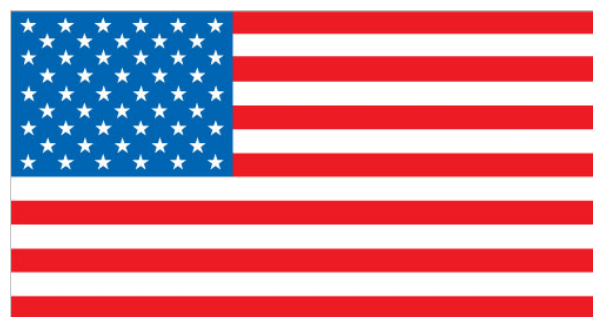
Intercambio comercio de bienes y servicios

Intercambio de servicios Estados Unidos – Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	Var.%Pro m.	Var.% 19/18
Exportaciones	768,362	780,530	830,388	862,433	875,825	3.3%	1.6%
Importaciones	497,755	511,898	544,836	562,069	588,359	4.3%	4.7%
Balanza Comercial	270,607	268,632	285,552	300,364	287,466	-	-
Intercambio comercial	1,266,117	1,292,428	1,375,224	1,424,502	1,464,184	3.7%	2.8%

Intercambio de servicios Estados Unidos – Perú (US\$ millones)

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	Var.%Pro m.	Var.% 19/18
Exportaciones	4,199	2,976	3,014	3,639	4,037	-1.0%	10.9%
Importaciones	2,670	1,370	1,267	1,862	1,405	-14.8%	-24.5%
Balanza Comercial	1,529	1,606	1,747	1,777	2,632	-	-
Intercambio comercial	6,869	4,346	4,281	5,501	5,442	-5.7%	-1.1%



FICHA PAÍS

ESTADOS UNIDOS

Costos

- Tarifa promedio horas hombre Professional – Bussiness Serv Agosto 2020: US\$ 35,18 ([BLS](#))
- Tarifa promedio por hora hombre Information Services: US\$ 44,09 ([BLS](#))
- Precios de entrada de franquicias
Se detallan precios de las principales franquicias americanas en el año 2019
[Costos de Franquicias en EE.UU 2019](#)

Oficinas Comerciales

- Sr. Juan Luis Reus Canales
Consejero Comercial del Perú en Houston
jreus@promperu.gob.pe
- Sr. Bernardo Muñoz
Consejero Comercial del Perú en New York
bmunoz@promperu.gob.pe
- Sr. Conrado José Falco Scheuch
Consejero Comercial del Perú en Los Ángeles
cfalco@prmperu.gob.pe
- Sr. Max Rodríguez Guillén
Consejero Comercial del Perú en Miami
mrodriguez@promperu.gob.pe

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.

Acceso a mercados

- 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. www.acuerdoscomerciales.gob.pe

Contactos – Promperu

- David Edery
Coordinador del Departamento de Exportación de servicios
Email: dedery@promperu.gob.pe / Anexo: 2504
- Carla Rojas
Especialista sector Animación Digital, Marketing Digital, Editorial y Gráficos
Email: ccrojas@promperu.gob.pe / Anexo: 2218
- Christian Cahuas
Especialista sector Servicios a la minería y bpo
Email: ccahuas@promperu.gob.pe / Anexo: 2250
- Gabriela Cárdenas
Especialista sector Software, ingeniería y arquitectura
Email: gcardenas@promperu.gob.pe / Anexo: 2404
- Jackeline Castillo
Analista Sectorial sector Franquicias
Email: jjcastillo@promperu.gob.pe / Anexo: 2217