

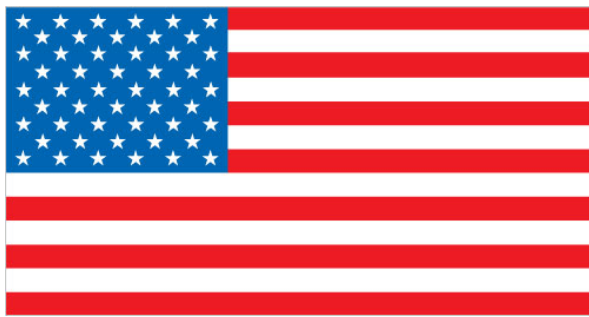


SERVICIOS - FICHA DE MERCADO

ESTADOS UNIDOS



2019



FICHA PAÍS ESTADOS UNIDOS

Oportunidades comerciales

- **Software:** La terciarización de TI presenta una tendencia creciente gracias a la dinámica y el tamaño del mercado estadounidense de software. De acuerdo a KPMG, los procesos más populares en terciarización de TI son los siguientes: Desarrollo de aplicaciones, Mantenimiento de Aplicaciones, Data Centers, Infraestructura TI, Help Desk e Integración de Sistemas.
- **Franquicias:** Modelo de negocio que cada año cobra más popularidad en Estados Unidos, gracias al gran índice de éxito que vienen teniendo los inversionistas. Este modelo de negocio generó el 2.33% del PBI de EE.UU durante el año 2016. Asimismo, durante el 2016 existían 7,6 millones de empleados a través de este modelo de negocio.
- **Videojuegos:** generaron US\$ 43, 200 millones de ingreso durante el año 2018 (+18% en comparación con el año anterior). Cerca de 150 millones de personas los utilizan en EE.UU y se estima que el gasto per cápita asciende a US\$ 288.00 Otro dato importante, es que la industria genera más de 220 mil empleos en el país.

Datos generales

- Población : 329 millones (est. 2018)
- Moneda : Dólar Americano US\$
- PBI per cápita : US\$ 59,800 (est. 2017)
- Tasa desempleo: 4,4% (est. 2017)
- Tasa inflación : 2,1 % (est. 2017)
- Capital : Washington D.C.
- Religión : Protestante, Católica, Mormona, entre otras
- Idioma : Inglés, español y otras



Intercambio comercio de bienes y servicios

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

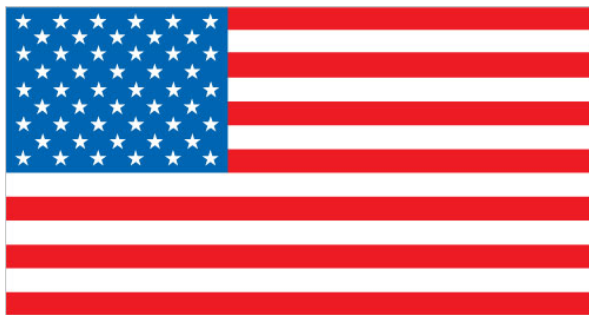
Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var% Prom 14-18	Var.% 18/17
Exportaciones	741,094	755,310	758,888	797,690	828,428	2,8%	3,9%
Importaciones	480,761	491,966	509,838	542,471	559,213	3,9%	3,1%
Balanza Comercial	260,333	263,344	249,050	255,219	269,215	0,8%	5,5%
Intercambio comercial	1,221,855	1,247,276	1,268,726	1,340,161	1,387,641	3,2%	3,5%

Intercambio comercial Estados Unidos – Perú (US\$ millones)

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	Var% Prom 14-18	Var.% 18/17
Exportaciones	6,172	5,026	6,265	7,000	7,990	6,7%	14,1%
Importaciones	8,394	7,400	6,673	7,613	8,679	0,8%	14,0%
Balanza Comercial	-2,222	-2,374	-408	-612	-689	-25,4%	12,5%
Intercambio comercial	14,565	12,425	12,938	14,613	16,670	3,4%	14,1%

Sector Servicios

- Las importaciones estadounidense de servicios crecieron a una tasa promedio de +3,9% durante los últimos cinco años.
- En 2018, las importaciones de servicios de EE.UU sumaron US\$ 559,213 millones, Esto significó una variación de +3,1% en comparación con el año anterior.
- Las principales industrias que importaron servicios durante el último años fueron Viajes (US\$ 144,157 millones), transporte (US\$ 108,304 millones), otros servicios relacionados a los negocios (US\$ 107,028 millones) y cargos por uso de la propiedad intelectual (US\$ 53,752 millones)



FICHA PAÍS

ESTADOS UNIDOS

Costos

- Tarifa promedio horas hombre Professional – Bussiness Serv Junio 2019: US\$ 33,59 ([BLS](#))
- Tarifa promedio por hora hombre Information Services: US\$ 41,71 ([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@mincetur.gob.pe
- Sr. Max Francisco Rodríguez Guillén
Consejero Comercial del Perú en Miami
mrodriguez@mincetur.gob.pe
- Sr. Conrado José Falco Scheuch
Consejero Comercial del Perú en Nueva York
cfalco@mincetur.gob.pe
- Sr. Ricardo Romero Talledo
Consejero Comercial del Perú en Los Ángeles
rromero@mincetur.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 (Franquicias y 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
- Sylvia Valverde
Especialista línea Ingeniería, Arquitectura y Servicios a la Minería
svalverde@promperu.gob.pe
Teléfono: 616-7400 anexo 2250
- Gabriela Cárdenas
Especialista línea Software gcardenas@promperu.gob.pe
Teléfono: 616-7400 anexo 2404
- Jackeline Castillo
Especialista línea Franquicias jicastillo@promperu.gob.pe
Teléfono: 616-7400 anexo 2217