

Informe del país EE.UU.



Enero 2016

ÍNDICE

■ MAPA DE ESTADOS UNIDOS	3
■ ANOTACIONES GENERALES	4
■ RELACIONES COMERCIALES	5
• Relaciones comerciales EE.UU./Murcia	6
• Tablas y gráficos Murcia/EE.UU.	7
• Relaciones comerciales EE.UU./España	14
• Tablas y gráficos España/EE.UU.	15
■ PERFIL SOCIOECONÓMICO Y EMPRESARIAL	21
• Entorno empresarial	22
• Estrategias de negociación	22
• Normas de protocolo	23
• Aspectos económicos	26
• Accesibilidad del mercado	26
• Perfil demográfico	30
• Perfil geográfico	30
• Perfil económico	30
■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA	31
• Información complementaria	32
• Información práctica	33
• Webs de interés	35
• Direcciones de organismos	36
• Fuentes documentales	38

"Este documento y todos sus contenidos son de uso público. Puede usarse parcialmente o en su totalidad. Se agradecerá que se cite el INFO como fuente de la información usada. Modo de citación: FUENTE: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)".

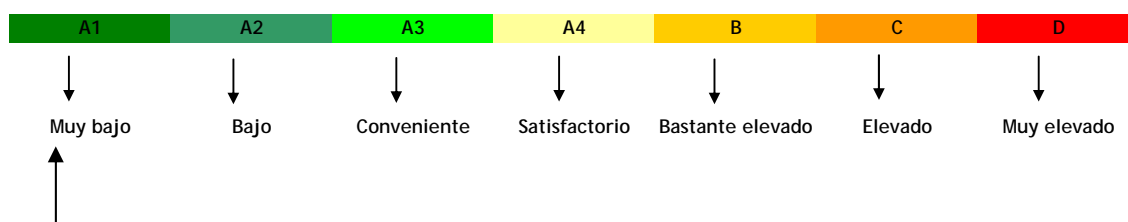
MAPA DE ESTADOS UNIDOS



ANOTACIONES GENERALES

- 1ª economía más grande del mundo en términos de PIB.
- 1º mayor importador y 2º exportador mundial.
- Crecimiento económico del 1,9% en 2013 y del 2,7% en 2014 y previsión de crecimiento del 2,9% en 2015.
- El análisis de las importaciones de mercancías por países permite destacar como principales proveedores a China, Canadá y México. España ocupa la posición vigésimo séptimo.
- Estados Unidos posee una economía muy avanzada tecnológicamente, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios (más de dos tercios del PIB excluido el sector público).
- La economía americana se caracteriza por su flexibilidad. La participación del sector público en la actividad económica es relativamente baja. El país realiza inversiones considerables en investigación y desarrollo, tiene un mercado laboral muy flexible y una gran disponibilidad de capitales.
- En los productos industriales, las exportaciones españolas con destino EE.UU. que mayor crecimiento han experimentado en los últimos años son las siguientes: derivados del petróleo, equipamiento para la aviación (motores, bombas, acumuladores, partes), caucho y sus manufacturas, máquina herramienta, cementeras, partes y accesorios de automoción, azulejos, equipo para el tratamiento del agua, equipo para la seguridad, medicamentos y equipo médico. Otros sectores en los que las administraciones americanas están poniendo especial énfasis en desarrollar el mercado interno, y en los que las empresas españolas podrían encontrar oportunidades importantes, son: la seguridad, la generación de energía con fuentes renovables, la eficiencia energética, la reforma de las principales redes de transporte (autopistas y ferrocarril), energía y telecomunicaciones, la protección del medio ambiente, el reciclaje de productos y el desarrollo de productos biotecnológicos, nanotecnológicos y la administración y gestión de los servicios sanitarios (e-health).
- En cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, Estados Unidos se encuentra en el nivel A1.

EVALUACIÓN RIESGO PAÍS



Relaciones
comerciales
EE.UU./Murcia y
EE.UU./España



RELACIONES COMERCIALES ESTADOS UNIDOS/MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Estados Unidos en 2014 fue de 313,10 millones de euros con una tasa de cobertura del 151,08%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 630 en un total 12.393 operaciones comerciales. Estados Unidos ocupa la décima posición en el ranking de países donde exporta la Región de Murcia. En el ámbito nacional se sitúa en el decimosexto puesto.

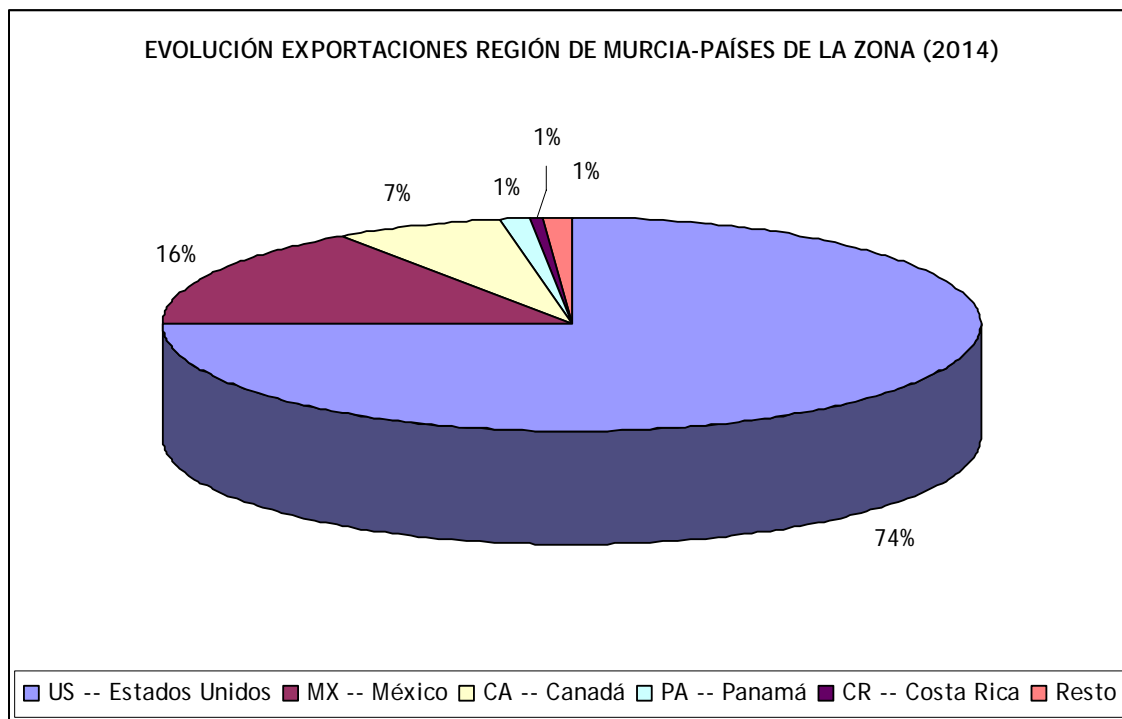
Las principales partidas exportadas desde Murcia hasta este país fueron para estos meses, combustibles y lubricantes (103,43 millones de euros); confitería de azúcar (34,66 millones de euros); conservas hortofrutícolas (31,36 millones de euros), que incluye entre otros, conservas vegetales (25,72 millones de euros) y aceitunas de mesa y para almazara (2,65 millones de euros); industria química (26,4 millones de euros, aproximadamente), que engloba entre otras química orgánica (10,01 millones de euros) y materias primas y semimanufacturas de plástico (7,19 millones de euros).

La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia, en el período de 2014 considerado, fue de 207,24 millones de euros. Los principales productos importados fueron semillas y frutos oleaginosos (80,21 millones de euros), cuyo principal producto importado son los frutos oleaginosos; industria química (36,32 millones de euros), principalmente materias primas y semimanufactura de plástico, farmoquímica y otros productos químicos; preparaciones alimenticias diversas (24,47 millones de euros), principalmente cereales; alimentación animal (17,5 millones de euros).

Tabla 1. Evolución exportaciones Región de Murcia-otros países de la zona

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-PAÍSES DE LA ZONA				
Países	2012	2013	2014	%2013/2014
US -- Estados Unidos	183,95	191,03	313,10	63,90
MX -- México	36,12	45,90	65,42	42,54
CA -- Canadá	26,09	23,01	27,70	20,40
PA -- Panamá	5,12	4,93	3,96	-19,63
CR -- Costa Rica	3,45	3,00	2,69	-10,57
Resto	6,02	4,48	4,55	1,64

Millones €



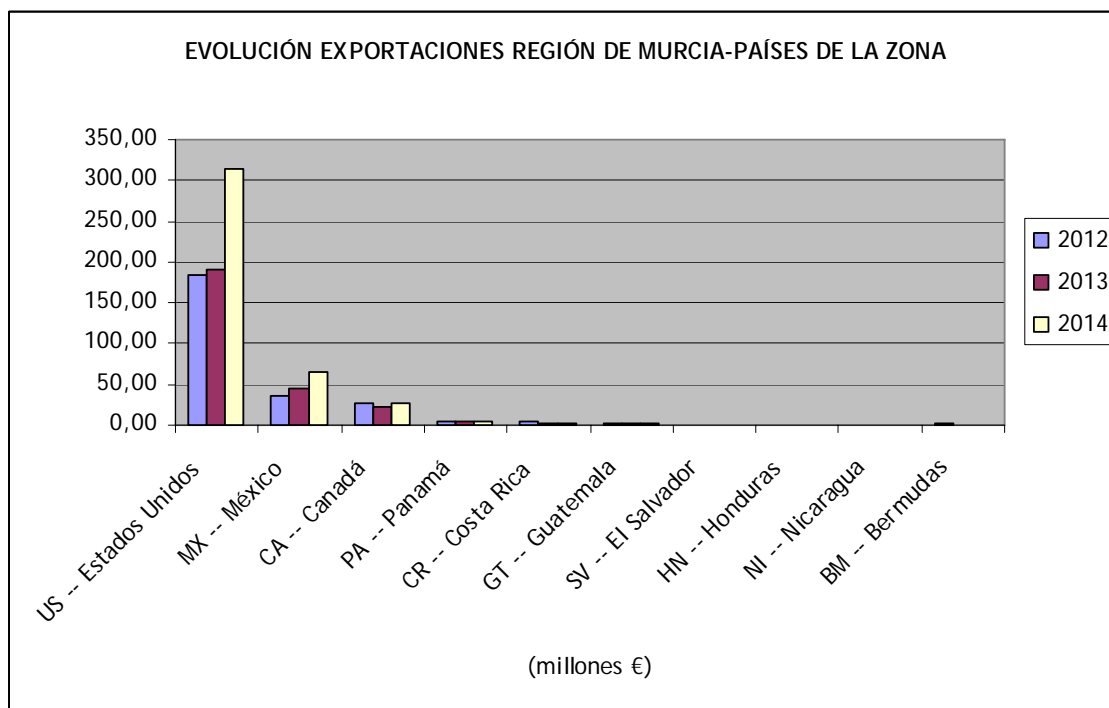


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras Región de Murcia-Estados Unidos

EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-ESTADOS UNIDOS					
	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	355	446	493	548	630

Nº empresas

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación Región de Murcia-Estados Unidos

EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES COMERCIALES REGIÓN DE MURCIA-ESTADOS UNIDOS					
	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	5.932	7.583	9.714	10.695	12.393

Nº operaciones

Tabla 4.- Balanza comercial Región de Murcia-Estados Unidos

BALANZA COMERCIAL MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2013-2014								
	2013 - Exportación	2013 - Importación	2013 - Saldo	2013 - Cobertura - %	2014 - Exportación	2014 - Importación	2014 - Saldo	2014 - Cobertura - %
Enero	16,73	37,64	-20,92	44,44	20,01	16,44	3,57	121,72
Febrero	18,58	37,46	-18,89	49,59	13,64	13,33	0,31	102,33
Marzo	17,56	6,88	10,68	255,29	15,54	7,46	8,08	208,26
Abril	15,07	17,60	-2,52	85,66	42,25	6,07	36,18	696,19
Mayo	17,47	5,95	11,52	293,47	31,11	17,84	13,28	174,44
Junio	16,48	3,86	12,61	426,36	18,63	11,28	7,34	165,10
Julio	15,34	6,44	8,90	238,20	47,53	15,21	32,32	312,53
Agosto	11,45	3,66	7,79	313,17	14,97	4,50	10,48	332,97
Septiembre	15,72	6,20	9,52	253,54	43,21	7,26	35,95	595,26
Octubre	19,62	3,69	15,92	531,42	19,08	29,84	-10,76	63,95
Noviembre	12,98	15,72	-2,73	82,60	15,90	31,50	-15,60	50,47
Diciembre	14,04	44,51	-30,47	31,55	31,22	46,51	-15,29	67,12
TOTAL	191,03	189,62	1,41	100,74	313,10	207,24	105,86	151,08

Millones €

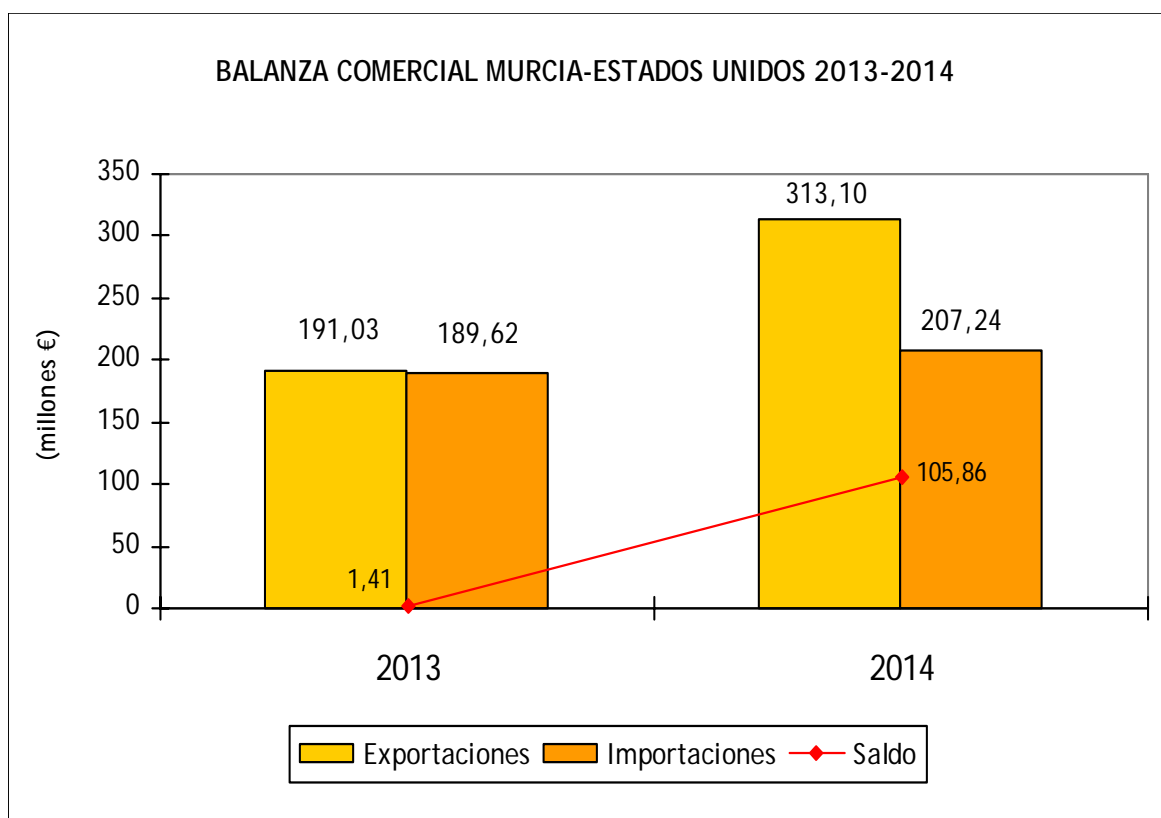


Tabla 5.- Evolución exportaciones Murcia-Estados Unidos

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MENSUALES MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	131,69	172,76	197,67	183,95	191,03	313,10

Millones €

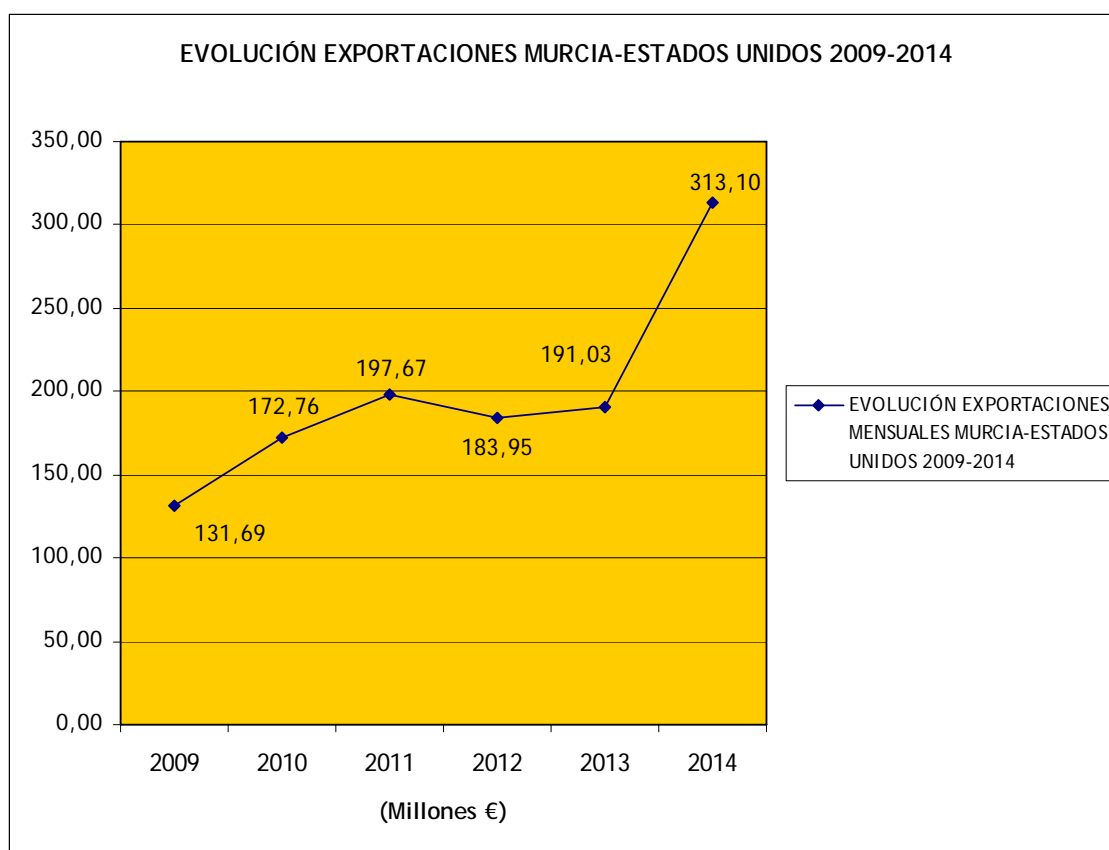


Tabla 6.- Ranking productos exportados Murcia-Estados Unidos

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS REGIÓN DE MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
40301 -- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	103,43
10702 -- CONFITERÍA	34,66
10105 -- CONSERVAS HORTOFRUTÍCOLAS	31,36
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	26,40
10706 -- INGREDIENTES	20,58
20101 -- V.C.P.R.D. (VINO DE CALIDAD PRODUCIDO EN UNA REGIÓN DETERMINADA)	15,51
40506 -- ENVASES Y EMBALAJES	14,94
20202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	8,24
10901 -- LÁCTEOS	7,89
40225 -- MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA QUÍMICA Y FARMACÉUTICA	5,99
10103 -- FRUTOS SECOS	5,78
20302 -- ZUMOS	4,23
20104 -- RESTO DE VINOS	3,82
40601 -- PRODUCTOS SIN ELABORAR	3,36
40604 -- OTROS PRODUCTOS NO COMPRENDIDOS EN OTRO SECTOR	2,65
20103 -- VINOS DE MESA	2,47
30204 -- CALZADO	2,23
40210 -- MAQUINARIA DE ENVASE Y EMBALAJE	1,81
30306 -- ARMAS DEPORTIVAS Y MUNICIONES	1,68
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	1,47
SubTotal	298,49
Total	313,10

Millones €

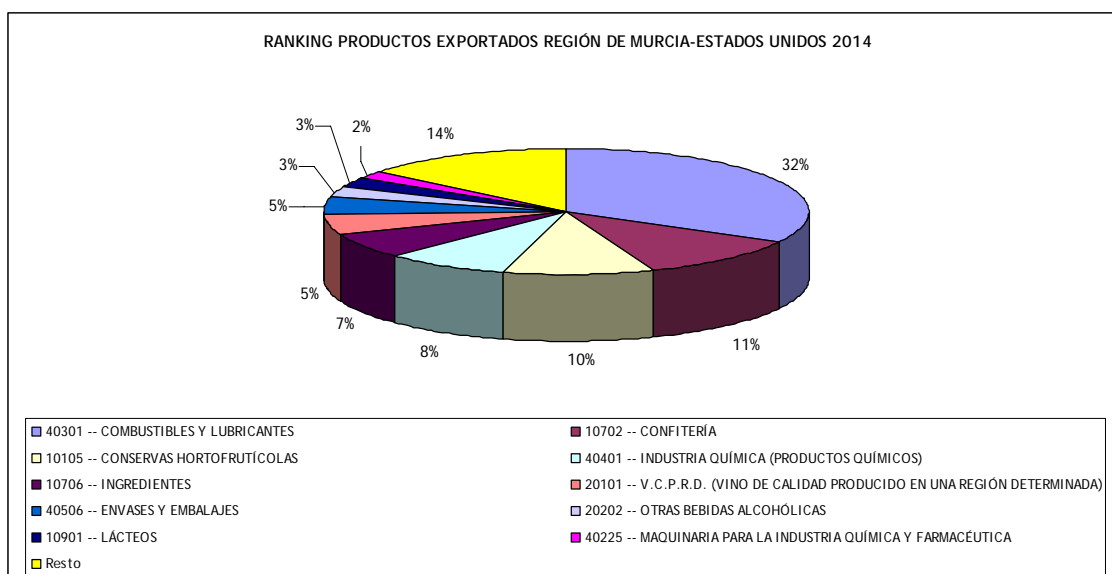


Tabla 7.- Evolución importaciones Murcia-Estados Unidos

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MENSUALES MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	154,50	197,06	188,22	220,93	189,62	207,24

Millones €

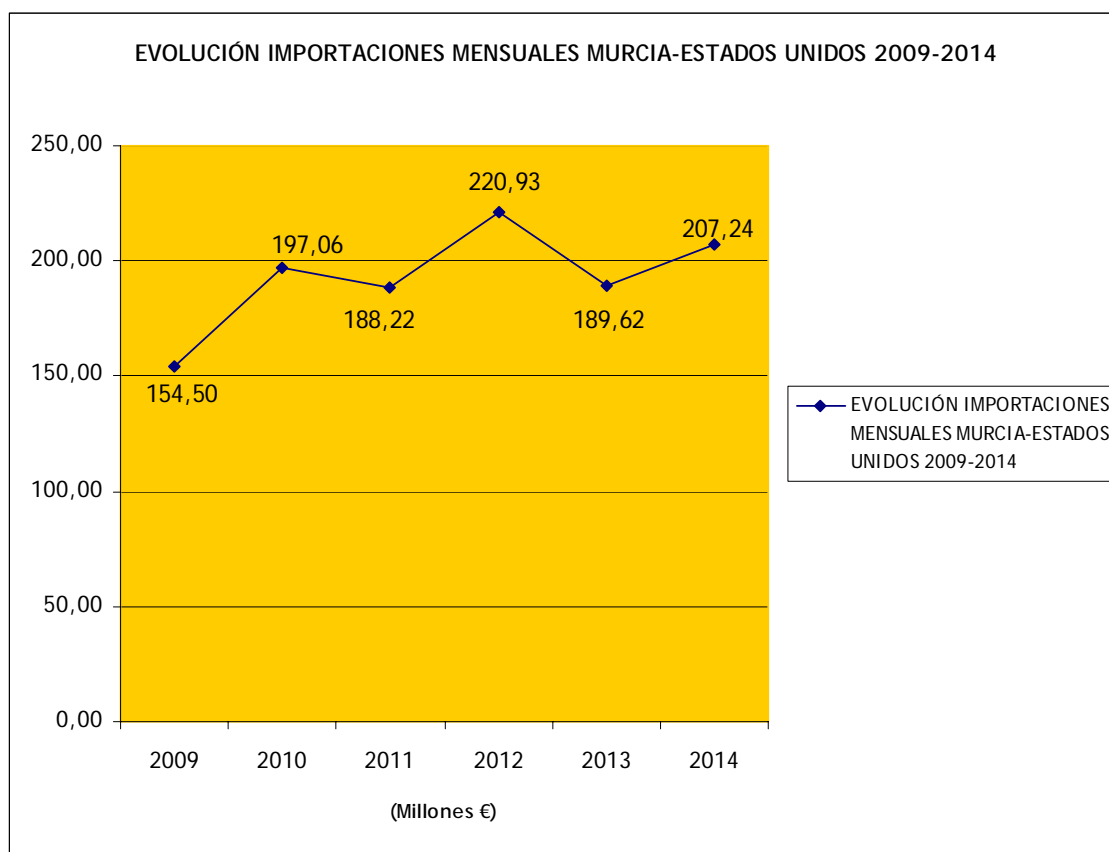
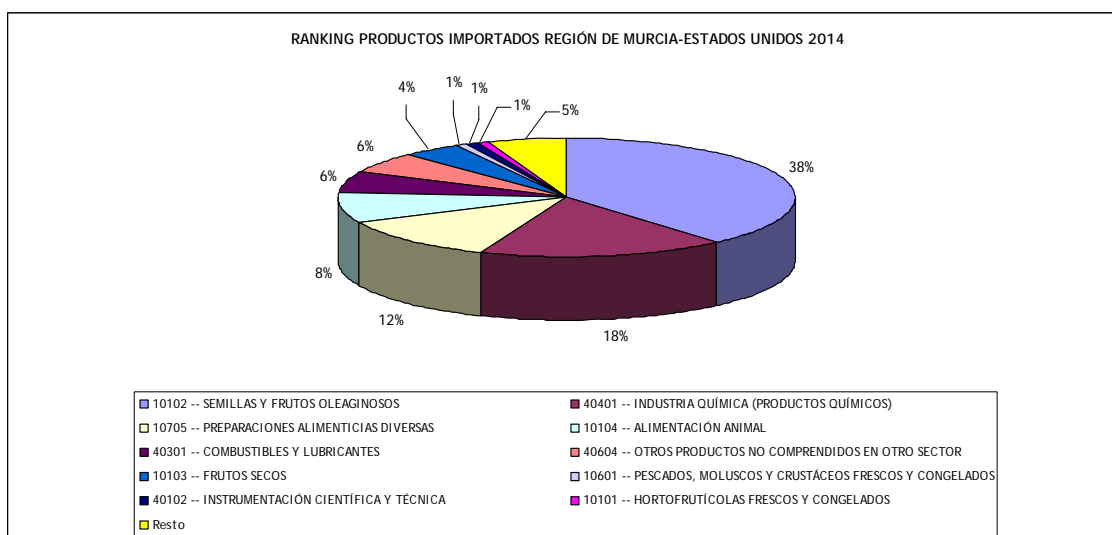


Tabla 8.- Ranking productos importados Murcia-Estados Unidos

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS REGIÓN DE MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
10102 -- SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	80,21
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	36,32
10705 -- PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	24,47
10104 -- ALIMENTACIÓN ANIMAL	17,50
40301 -- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	11,71
40604 -- OTROS PRODUCTOS NO COMPRENDIDOS EN OTRO SECTOR	11,70
10103 -- FRUTOS SECOS	8,51
10601 -- PESCADOS, MOLUSCOS Y CRUSTÁCEOS FRESCOS Y CONGELADOS	2,09
40102 -- INSTRUMENTACIÓN CIENTÍFICA Y TÉCNICA	1,75
10101 -- HORTOFRUTÍCOLAS FRESCOS Y CONGELADOS	1,66
40602 -- SEMIMANUFACTURAS DE MADERA Y PAPEL	1,59
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	0,89
40210 -- MAQUINARIA DE ENVASE Y EMBALAJE	0,84
40219 -- MAQUINARIA HERRAMIENTA PARA TRABAJAR METALES	0,73
40212 -- MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA	0,60
40509 -- COMPONENTES, ACCESORIOS Y HERRAMIENTA DE CORTE PARA MAQUINARIA HERRAMIENTA	0,59
40226 -- DEMÁS MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO	0,53
40601 -- PRODUCTOS SIN ELABORAR	0,44
40505 -- PRODUCTOS SIDERÚRGICOS	0,42
30308 -- MOTOCICLETAS Y BICICLETAS	0,42
SubTotal	203,00
Total	207,24

Millones €



RELACIONES COMERCIALES ESTADOS UNIDOS/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Estados Unidos en el año 2014 fue de 10.657,47 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 102,63%.

En el ranking de productos exportados para 2014 por España destacan combustibles y lubricantes (2.150,88 millones de euros); industria química (1.495,6 millones de euros), destacando farmoquímica (863,77 millones de euros), química orgánica (257,62 millones de euros) y materias primas y semimanufacturas de plástico (189,9 millones de euros); equipos, componentes y accesorios de automoción (805,05 millones de euros); vehículos de transporte (744,9 millones de euros), que incluye automóviles y aeronaves.

España importó productos estadounidenses en 2014 por valor de 10.384,39 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan industria química (3.217,3 millones de euros) que incluye farmoquímica (2.303,53 millones de euros) y química orgánica (484,85 millones de euros); equipos y material de transporte (1.002,49 millones de euros), entre otros equipamiento de navegación aérea y equipamiento naval; combustibles y lubricantes (996,35 millones de euros); equipo médico-hospitalario (538,45 millones de euros), que incluye entre otras partidas instrumental médico y quirúrgico (231,34 millones de euros) y ortopedia (195,58 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-Estados Unidos

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2013-2014								
	2013 - Exportación	2013 - Importación	2013 - Saldo	2013 - Cobertura - %	2014 - Exportación	2014 - Importación	2014 - Saldo	2014 - Cobertura - %
Enero	645,14	894,03	-248,88	72,16	696,60	1.045,23	-348,62	66,65
Febrero	671,35	759,58	-88,23	88,38	841,54	935,94	-94,40	89,91
Marzo	847,36	746,41	100,94	113,52	897,39	791,57	105,82	113,37
Abril	884,88	1.018,16	-133,28	86,91	815,15	753,19	61,96	108,23
Mayo	798,24	833,12	-34,87	95,81	945,01	919,86	25,16	102,74
Junio	736,25	759,93	-23,68	96,88	897,12	861,74	35,38	104,11
Julio	784,72	901,73	-117,01	87,02	1.004,60	987,04	17,56	101,78
Agosto	582,86	671,22	-88,36	86,84	682,12	651,32	30,80	104,73
Septiembre	691,01	747,62	-56,61	92,43	890,60	869,35	21,25	102,44
Octubre	752,35	1.053,07	-300,72	71,44	1.069,21	915,01	154,21	116,85
Noviembre	634,52	972,01	-337,49	65,28	952,26	831,73	120,53	114,49
Diciembre	733,35	980,42	-247,07	74,80	965,85	822,41	143,44	117,44
TOTAL	8.762,04	10.337,30	-1.575,26	84,76	10.657,47	10.384,39	273,08	102,63

Millones €

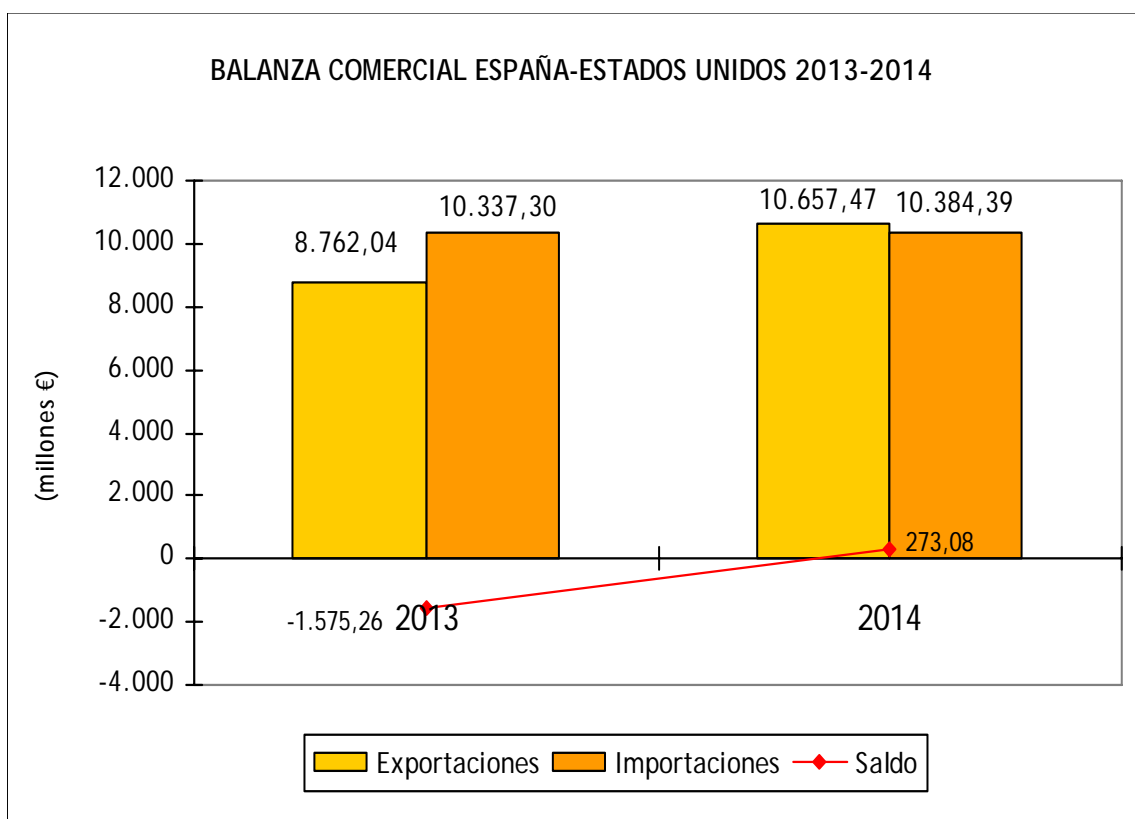


Tabla 10.- Evolución exportaciones España-Estados Unidos

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	5.705,87	6.592,46	7.913,72	9.020,26	8.762,04	10.657,47

Millones €

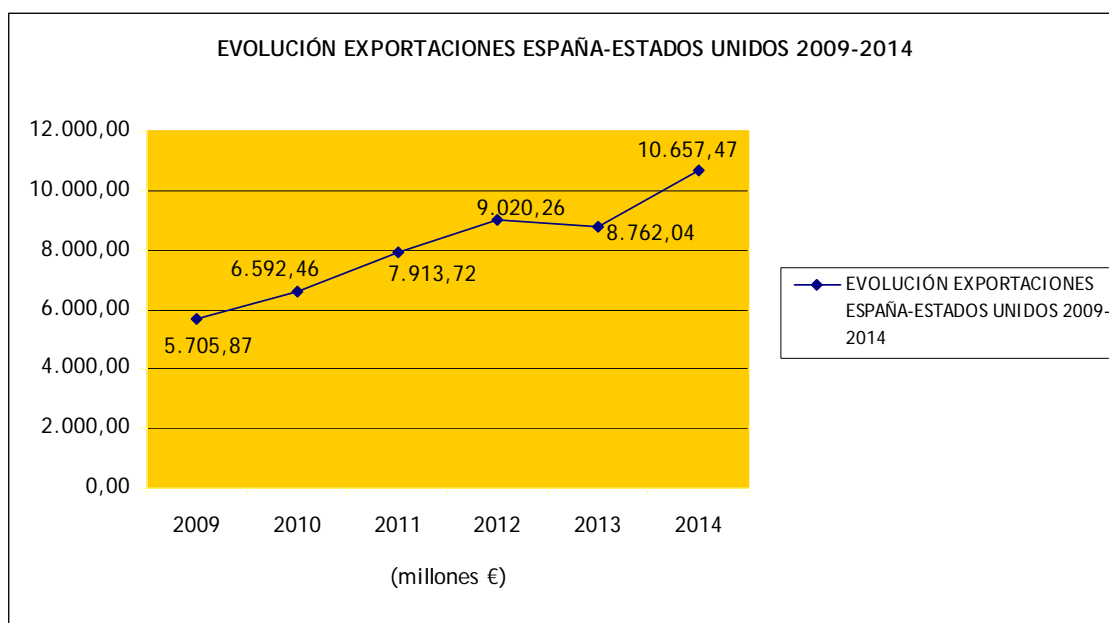


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-Estados Unidos

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
40301 -- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	2.150,88
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	1.495,60
40205 -- EQUIPOS, COMPONENTES Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN	805,05
40204 -- VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	744,90
40505 -- PRODUCTOS SIDERÚRGICOS	397,03
10801 -- GRASAS Y ACEITES	335,16
40206 -- EQUIPOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE	251,54
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	244,63
10105 -- CONSERVAS HORTOFRUTÍCOLAS	235,06
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	189,38
40509 -- COMPONENTES, ACCESORIOS Y HERRAMIENTA DE CORTE PARA MAQUINARIA HERRAMIENTA	176,43
20101 -- V.C.P.R.D. (VINO DE CALIDAD PRODUCIDO EN UNA REGIÓN DETERMINADA)	175,96
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	174,52
40203 -- EQUIPOS PARA MANIPULACIÓN DE FLUIDOS	168,76
30204 -- CALZADO	144,50
40101 -- ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA	140,69
40303 -- INSTALACIONES COMPLETAS, MAQUINARIA Y EQUIPOS PARA GENERAR ENERGÍA	140,38
40601 -- PRODUCTOS SIN ELABORAR	126,20
40604 -- OTROS PRODUCTOS NO COMPRENDIDOS EN OTRO SECTOR	121,32
40506 -- ENVASES Y EMBALAJES	106,52
SubTotal	8.324,51
Total	10.657,47

Millones €

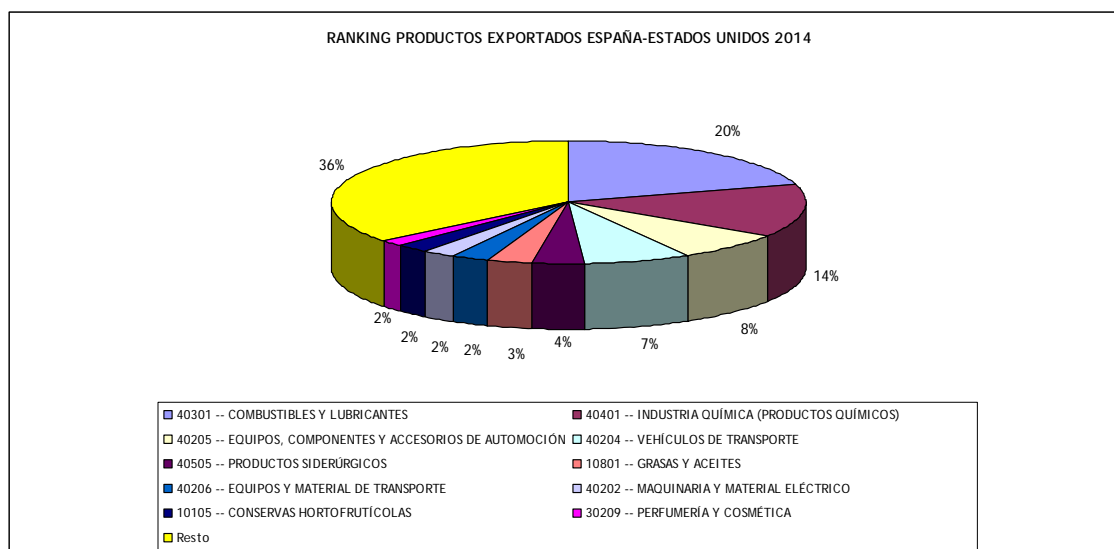


Tabla 12.- Evolución importaciones España-Estados Unidos

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2009-2014						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	8.447,61	9.650,48	10.869,33	9.877,94	10.337,30	10.384,39

Millones €

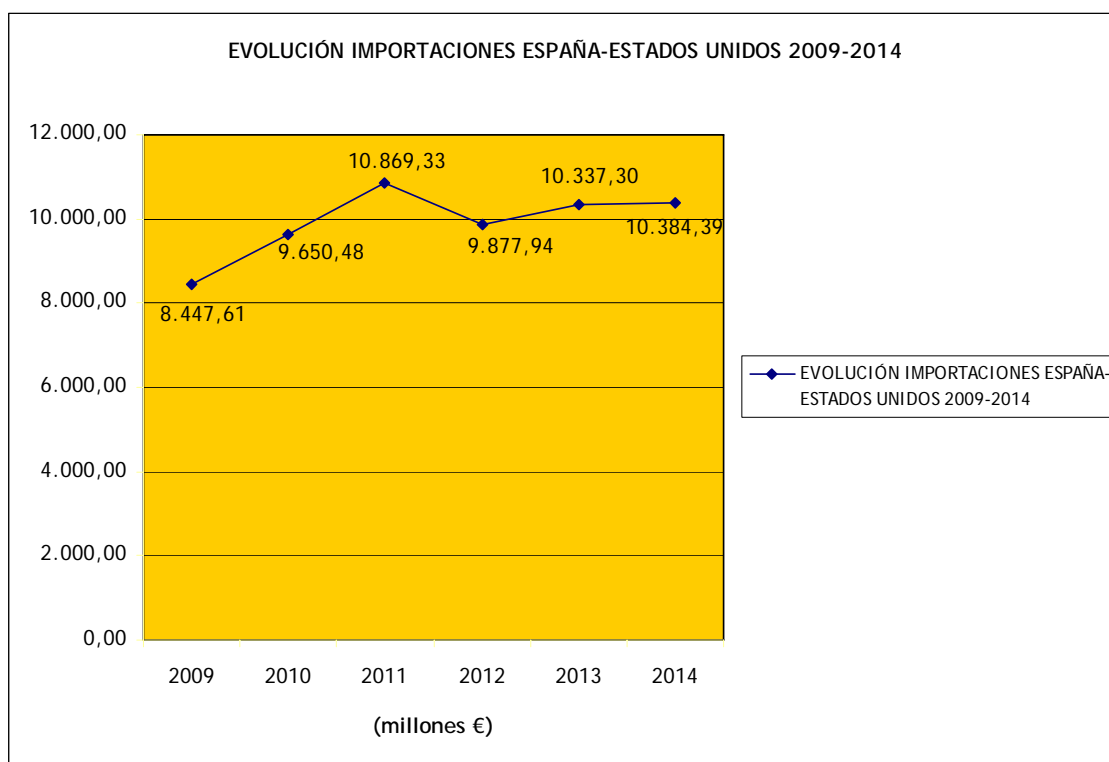
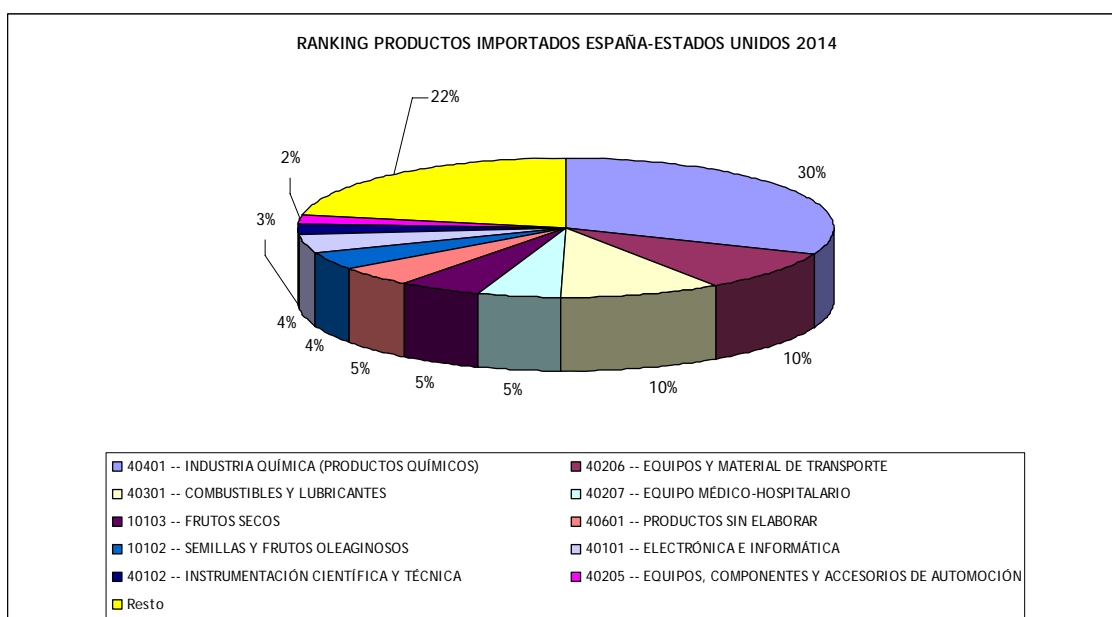


Tabla 13.- Ranking productos importados España-Estados Unidos

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2014	
Sectores ICEX	Millones - Euros
40401 -- INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	3.217,30
40206 -- EQUIPOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE	1.002,49
40301 -- COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	996,35
40207 -- EQUIPO MÉDICO-HOSPITALARIO	538,45
10103 -- FRUTOS SECOS	515,71
40601 -- PRODUCTOS SIN ELABORAR	473,14
10102 -- SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	445,24
40101 -- ELECTRÓNICA E INFORMÁTICA	412,97
40102 -- INSTRUMENTACIÓN CIENTÍFICA Y TÉCNICA	270,02
40205 -- EQUIPOS, COMPONENTES Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN	241,52
40202 -- MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	180,47
40204 -- VEHÍCULOS DE TRANSPORTE	133,81
10104 -- ALIMENTACIÓN ANIMAL	131,22
40602 -- SEMIMANUFACTURAS DE MADERA Y PAPEL	125,01
10705 -- PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	123,63
20202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	100,83
10601 -- PESCADOS, MOLUSCOS Y CRUSTÁCEOS FRESCOS Y CONGELADOS	97,51
40603 -- PRODUCTOS SEMIELABORADOS METÁLICOS NO FERROSOS	93,38
40505 -- PRODUCTOS SIDERÚRGICOS	91,91
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	83,28
SubTotal	9.274,25
Total	10.384,39

Millones €



COMERCIO EXTERIOR ESTADOUNIDENSE POR PRODUCTOS

Exportaciones: Máquinas, material eléctrico, combustibles. **Principales clientes:** Canadá, México, China.

Importaciones: Combustibles, máquinas, material eléctrico. **Principales proveedores:** China, Canadá, México.

	VALOR 2013	VALOR 2014	% VAR. 13/14
IMPORTACIONES	2.265.911.268	2.346.040.540	3,54
27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	379.894.748	347.716.349	-8,47
84 -- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	304.833.680	324.309.315	6,39
85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	298.482.979	314.770.007	5,46
87 -- Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	249.016.188	261.050.027	4,83
90 -- Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	71.135.745	75.189.710	5,70
99 -- Materias no especificadas en otra parte	70.286.883	73.438.564	4,48
30 -- Productos farmacéuticos	62.907.102	72.600.452	15,41
71 -- Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	64.067.179	63.198.807	-1,36
29 -- Productos químicos orgánicos	53.523.678	53.639.279	0,22
94 -- Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares	47.662.055	51.959.396	9,02
EXPORTACIONES	1.577.587.252	1.619.742.864	2,67
84 -- Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	213.482.188	219.766.259	2,94
85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	165.841.746	172.368.327	3,94
27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	148.872.444	155.608.248	4,52
87 -- Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	134.084.552	135.972.388	1,41
88 -- Navegación aérea o espacial	114.898.028	125.186.257	8,95
90 -- Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	84.353.330	84.966.350	0,73
71 -- Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	71.641.926	64.089.621	-10,54
39 -- Materias plásticas y manufacturas de estas materias	60.980.811	63.037.374	3,37
30 -- Productos farmacéuticos	39.708.541	43.995.520	10,80
99 -- Materias no especificadas en otra parte	42.135.938	43.237.139	2,61

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE (miles \$)

Perfil Socioeconómico y Empresarial



ENTORNO EMPRESARIAL

- Estados Unidos es la principal economía mundial: dobla a Japón, su principal competidor. Es también un país muy etnocéntrico: se considera el centro del mundo; su conocimiento de otros países y culturas es limitado. Por ambas razones será el negociador extranjero el que tenga que hacer el esfuerzo de adaptarse a la forma de negociar de los estadounidenses.
- La amenaza de la competencia asiática es cierta en algunos sectores productivos, pero no en servicios o tecnología donde la posición de liderazgo de Estados Unidos es incontestable.
- El dinamismo de la economía se ve favorecido por la vocación emprendedora de los ciudadanos y una elevada movilidad geográfica y profesional.
- En los últimos años los distintos Gobiernos de Estados Unidos han realizado grandes esfuerzos para integrarse económicamente con los países de América Latina y Asia a través de varias iniciativas (ALCA, APEC, etc.); por el momento, los resultados han sido bastantes modestos, salvo la integración con Canadá y México a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA).
- Dentro del país existe una gran diversidad (*melting pot*) de culturas, razas, etnias, que pueden aparecer en las relaciones comerciales. Pero, por encima de tales diferencias existe un fuerte sentimiento patriótico.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Puede pensarse que los negociadores norteamericanos son prepotentes, poco sofisticados e incluso ingenuos en sus planteamientos. Su estilo de negociación quizá no guste, pero no por ello debe subestimarse. Por algo son los número uno.
- Las empresas norteamericanas son bastantes accesibles. Incluso el contacto en frío puede funcionar. Antes de concertar la entrevista es habitual proporcionar catálogos e información sobre la empresa. En sectores muy competitivos, se pueden llegar a pedir ofertas previamente para ver si se está en precio y no perder el tiempo en una entrevista personal.
- La profesionalidad es la característica más valorada. Debe acudir con un buen material promocional, hacer una presentación eficaz y utilizar un equipo comercial de primer nivel. No hay que olvidar que en las empresas estadounidenses los puestos de ventas son los que tienen más prestigio. A los vendedores no se les valora por su formación o experiencia profesional, sino por los resultados conseguidos en los últimos meses.
- El lenguaje debe ser directo y claro -*tell it like it is*, ("dilo como es"), es una expresión muy utilizada. Las respuestas indirectas o poco claras pueden interpretarse como desconfianza o falta de sinceridad.
- Se sienten cómodos en una situación de confrontación y les gusta utilizar técnicas intimidatorias del tipo *take it o leave it* ("lo tomas o lo dejas").

Una expresión que refleja esta actitud es *If you can not take the heat, stay out of the kitchen* ("Si no soportas el calor, quédate fuera de la cocina").

- Su estrategia militar de ganar la guerra aún a costa de perder algunas batallas también se refleja en los negocios. Pueden cambiar de táctica en un *break* de diez minutos. Hay que estar preparados para responder rápidamente.
- Las negociaciones se centran en el concepto de rentabilidad: una propuesta es buena si genera beneficios para la empresa (*bottom line*) y, mejor todavía, si éstos se consiguen a corto plazo.
- La posición de salida no es muy lejana a la que se espera conseguir. Las pocas concesiones que se realizan tienen lugar, más bien, al final de la negociación. El hábito de regatear el precio no está muy extendido.
- El ritmo de la negociación es muy rápido en comparación con otras culturas -el tiempo se valora mucho (*time is money*)-. Incluso hay ventas que se cierran en la primera entrevista. En negociaciones más largas pueden ceder en algún punto con tal de llegar a un acuerdo lo antes posible y pasar a otro asunto.
- Los negociadores suelen tener un elevado nivel de autoridad para la toma de decisiones y esperan que la otra parte también la tenga. Se sienten defraudados si su interlocutor tiene que consultar las condiciones de una operación cuando regrese a su país.
- Las decisiones de primer nivel las toma el Director General, conocido como CEO (*Chief Executive Officer*), con el acuerdo del *Board of Directors* (Consejo de Administración). En los asuntos de menor trascendencia la decisión recae en los cuadros medios responsables de los distintos departamentos (*managers*).
- Los acuerdos se plasman en contratos muy detallados. En Estados Unidos existe un ambiente muy legalista y de tendencia al litigio. Es muy habitual recurrir a los Tribunales o amenazar con ello. Por este motivo, es aconsejable contratar los servicios de un bufete norteamericano, ya que un contrato redactado adecuadamente, ofrece mayores garantías frente a las posibles amenazas legales.
- En ocasiones, es preferible no negociar a través de un borrador de contrato sino con un resumen de aspectos esenciales del contrato que no obliguen a las partes (*Summary of Terms* o SOT), preparado bajo la supervisión de un abogado norteamericano.
- Cuando ya existe una relación comercial aprecian que se les informe, incluso ejerciendo cierta presión, sobre nuevas ofertas, lanzamiento de nuevos productos, otros planteamientos estratégicos, etc.

NORMAS DE PROTOCOLO

- Un apretón de manos firme es la manera de saludarse más habitual. Las expresiones más formales son *Pleased to meet you*, *How do you do?* y *How are you?*. Las informales son *Hello*, *Hi*, *How are you doing?* y *Howdy* (en la

costa oeste). En las reuniones sociales no hay que extrañarse porque se pregunte directamente la profesión y dónde se trabaja (*what do you do?*, *where do you work?*)

- En el primer contacto se utiliza el apellido de la persona precedido de Mr., Mrs. o Miss. Si no se conoce el estado civil de una mujer se debe utilizar Ms. (pronunciado Mess). Rápidamente, salvo para personas de cierta edad o rango muy elevado, se pasa a utilizar el nombre propio. También es muy corriente usar abreviaciones de éstos: Tom para Thomas, Jack para John, Bill para William, Bob para Robert, Jimmy para James, Al para Alexander, etc.
- Las tarjetas profesionales se intercambian en las reuniones de negocios pero no en los actos sociales. En ocasiones el interlocutor no ofrecerá su tarjeta a cambio de la nuestra, pero esto no debe considerarse ofensivo.
- El contacto visual se percibe como un signo de interés, sinceridad y confianza. Debe ser directo aunque no continuado; períodos de cinco a siete segundos, interrumpidos por pausas de dos a tres segundos.
- Algunos temas de conversación sensibles que deben evitarse son: la política exterior norteamericana, la situación de las minorías raciales, el aborto, la discriminación por razones de sexo, etc. Entre los temas favoritos están el trabajo, los viajes, la comida (y las dietas), el deporte, el cine y la música.
- Hay que tener especial cuidado en no criticar su cultura o su forma de vivir (*American way of live*). Aunque ellos lo hagan, su patriotismo les impide aceptar críticas del mundo exterior.
- Conviene recordar que en el inglés que se habla en Estados Unidos hay palabras que tienen un significado diferente al inglés del Reino Unido. Por ejemplo, *intercourse* en Estados Unidos, se refiere siempre a “mantener relaciones sexuales”, mientras que en Inglaterra puede significar también una “conversación amistosa”. Otras veces la palabra es distinta: para ascensor los norteamericanos dicen *elevator* y los ingleses *lift*.
- También hay que tener en cuenta que la forma de escribir algunas palabras es distinta. Por ejemplo en el inglés británico puerto es *harbour* y centro es *centre*, mientras que en el inglés americano son *harbor* y *center*, respectivamente.
- Fumar está prohibido en los lugares públicos, incluidas las empresas. Antes de fumar hay que preguntar si se molesta o esperar a que otras personas lo hagan. En casi todos los hoteles hay habitaciones para fumadores y no fumadores.
- Debido a la implantación de la comida rápida, los almuerzos de negocios prácticamente no existen. Se sustituyen sobre todo por desayunos (preferentemente en hoteles) y cenas. Cuando se ejerce de anfitrión conviene elegir un restaurante de categoría. La práctica del golf también es una oportunidad para profundizar en las relaciones comerciales.

- En las comidas informales se suele dividir la cuenta entre los comensales. Es lo que se denomina *Splitting the bill*, *getting separate checks* o *going Dutch*.
- Los regalos deben ser de poco valor. La ley sólo permite una reducción fiscal de 25 \$ por objeto. Si se entregan, debe hacerse una vez conseguido el acuerdo. Si se reciben hay que abrirlos inmediatamente, en presencia de quién los da. Es habitual regalar objetos con el logotipo de la empresa.
- Al escribir la fecha con números, primero aparece el mes, luego el día y, en último lugar, el año. Por ejemplo, 10/14/05 es el 14 de octubre de 2005.

ASPECTOS ECONÓMICOS

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

EE.UU. es la primera economía en el mundo, con el 25% de la producción global, absorbe un 16% del total de las importaciones mundiales, cuenta con 323 millones de consumidores que disponen de una renta per cápita de 54.660\$ (en 2014), y es el principal emisor (19%) y receptor de inversión internacional (15%).

Estados Unidos posee una economía muy avanzada tecnológicamente, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios, que supone más de dos tercios del PIB, excluido el sector público. El sector industrial, que ha ido perdiendo importancia en los últimos años, representa algo más del 12% de la producción total y abarca un amplio abanico de sectores: telecomunicaciones, electrónica y equipos informáticos, química, automóvil etc. El sector agrícola, aunque poco relevante en términos relativos, es altamente productivo. Cabe resaltar el alto porcentaje del PIB que corresponde al consumo privado, un 68,5% en 2013.

La economía americana se caracteriza por su flexibilidad. La participación del sector público en la actividad económica es bastante baja. El país realiza inversiones considerables en investigación y desarrollo, tiene un mercado laboral muy flexible y una gran disponibilidad de capitales, lo que le permite situarse en un nivel tecnológicamente muy elevado, sobre todo en sectores como la tecnología de la información, la medicina, la industria aeroespacial y la tecnología militar.

En las últimas décadas se está produciendo un desplazamiento del peso de la economía norteamericana desde la costa Este y la zona de los Grandes Lagos, hacia la costa Oeste y el Sur del país.

Las once principales áreas metropolitanas de EE.UU., según el Censo de 2010, son las siguientes: Nueva York, Los Angeles, Chicago, Filadelfia, Dallas, Miami, Houston, Washington D.C., Atlanta, Boston y San Francisco.

ACCESIBILIDAD DEL MERCADO

SERVICIOS COMERCIALES Y BANCARIOS

COMERCIALIZACIÓN

Hay que tener en cuenta varios factores de carácter general respecto a los canales de distribución en Estados Unidos:

- Dada su dimensión continental, se aconseja hacer una aproximación gradual a los distintos mercados regionales (por ej. Nordeste, Medio Oeste, Sur,

California y Texas). Recordemos que hay hasta seis zonas horarias (cuatro en el continente), diferencias culturales y enormes distancias entre una región y otra. Se requiere concentrar esfuerzos y limitar los costes.

- Las distancias hacen que los circuitos de intermediación sean necesariamente más largos, por lo general, que en España. Esto afecta al precio final del producto, ya que, al precio del fabricante hay que ir sumando las comisiones de los distintos intermediarios.

- Como corresponde a un mercado avanzado, con una gran variedad de oferta, el nivel de exigencia en servicio al cliente es muy alto. No en vano, éste es precisamente el factor diferenciador de muchas empresas estadounidenses de éxito. Sea cual sea la vía que se use para llegar a los clientes, debe garantizar un nivel de respuesta igual o mejor al de las empresas locales.

- El mercado de Estados Unidos es muy legalista. Como consecuencia, para operar en este país se hace necesario contar con asesoramiento legal especializado, a fin de no estar en clara desventaja frente a los operadores locales. Hay que asumirlo como un coste para hacer negocios en el país ([más información](#)).

BANCOS

En Estados Unidos no existe banco central propiamente dicho. La mayoría de las funciones normalmente encomendadas a un banco central convencional son desempeñadas por el Sistema de la Reserva Federal, que es administrado por doce bancos de la Reserva Federal de implantación regional. Su máximo órgano rector es la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal.

Entre los principales bancos de Estados Unidos se encuentra el Bank of America, el Citibank y el JPMorgan Chase.

SISTEMA FISCAL

Los tipos del Impuesto Federal sobre la Renta de las Corporaciones oscilan entre el 15% y el 35%, dependiendo de la base imponible. Además, si dicho montante sobrepasa determinados límites se aplican recargos del 5% y del 3%.

El impuesto de la renta se liquida aplicando a la base imponible cuatro baremos diferentes atendiendo a la situación del contribuyente: soltero, casado que opta por una declaración conjunta o viudo que cumple ciertos requisitos, casado que opta por una declaración individual y cabeza de familia. En cada uno de estos cuatro baremos varían los tramos correspondientes a la base imponible pero no así los tipos aplicables que son iguales en todos ellos y oscilan del 10 al 39,6%.

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Valor Añadido, aplicándose el Impuesto sobre las Ventas (*Sales and Use Tax*) que es recaudado por la mayor parte de los estados y a veces por algunas administraciones locales (Municipios, Condados y Agencias Locales). Se aplican exclusivamente en la

fase de venta de bienes y servicios al consumidor final. No se trata, por lo tanto, de un impuesto de aplicación en cascada como en el caso del IVA. Los tipos varían entre un 4 y un 8% según los estados.

PROTECCIÓN DE PATENTES Y MARCAS

El organismo federal encargado del registro y administración de la normativa de patentes y marcas en EEUU es la *Patent & Trademark Office* (PTO), cuya web es: www.uspto.gov. La legislación federal que recoge estas cuestiones se recoge en el Título 37 del CFR y se puede consultar directamente en la siguiente página web:

www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx_06/37cfrv1_06.html#101

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

EE.UU. y la UE tienen suscrito un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo por el cual es posible realizar la evaluación de conformidad de determinados productos en origen, con carácter previo a la exportación, siendo reconocida esta evaluación por el país que importa. Para mayor información, sectores beneficiados y organismos autorizados para realizar la evaluación, se recomienda a las firmas exportadoras que consulten con la Subdirección General de Inspección, Certificación y Asistencia Técnica del Comercio Exterior (SOIVRE), (sgsoivre.sccc@comercio.mineco.es).

Existen numerosas normas y disposiciones de carácter técnico y jurídico para productos agroalimentarios, farmacéuticos y sanitarios. Respecto a los primeros, se puede consultar la Guía Práctica para la Importación de Alimentos en Estados Unidos editada por el Instituto de Comercio Exterior. Para conocer los requisitos imperativos a la importación de bebidas alcohólicas, en concreto, se sugiere contactar con la Oficina Comercial en Washington, DC (washington@comercio.mineco.es).

RÉGIMEN DE COMERCIO

La Aduana estadounidense, U.S. Customs and Border Protection -CBP (www.cbp.gov), administra el arancel aduanero de EE.UU. Sus funciones consisten en imponer y recaudar los derechos, impuestos y gravámenes sobre las mercancías importadas, hacer cumplir las normas aduaneras y otras leyes conexas, administrar ciertos tratados y normas referidas a la navegación, así como hacer cumplir algunos de los reglamentos de otros organismos federales.

El territorio aduanero de los EE.UU. comprende los 50 Estados de la Unión, el Distrito de Columbia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, organizándose en siete regiones, cada una de ellas dividida en distritos con sus correspondientes puntos de entrada.

El arancel medio NMF aplicado en el año 2013 (excluidos los tipos *específicos*) fue del 3,4%, según datos de la OMC, debiendo distinguirse entre el aplicado a

los productos agrícolas, el 5,3%, y el 3,1% para los productos no agropecuarios.

ARANCELES

Con excepciones relativamente escasas, Estados Unidos tiene un régimen de importación libre. La importación de determinados productos puede estar prohibida o sometida a licencia por razones de protección de la economía o de la seguridad nacional, de los consumidores o de la vida animal o vegetal. Igualmente, existen productos sometidos a contingentes en el marco de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio. El país de origen debe ser indicado en todos los productos que se introducen en Estados Unidos. Si la mercancía ha sido producida en más de un país, han de cumplirse disposiciones especiales al respecto. Vender mercancía en Estados Unidos por debajo del precio al que dicha mercancía u otra sustancialmente igual es vendida en el país de procedencia puede violar las leyes *antidumping* estadounidenses. Destacan también determinadas barreras no arancelarias consistentes especialmente en disposiciones fitosanitarias que afectan a las importaciones de frutas y hortalizas. La exportación requiere cumplir los requisitos aduaneros, técnicos y normativos exigibles por las autoridades de los EEUU.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Población (2015)	321.368.864 habitantes
Capital	Washington D.C.
Otras ciudades	Nueva York, Boston, Denver, San Francisco
Crecimiento población (2015)	0,78%
Densidad demográfica (2015)	hab/km ²
Pirámide de edad (2015)	0-14: 18,99% 15-64: 66,13% >65: 14,88%
Distribución por sexos (2015)	Hombres: 49,3% Mujeres: 50,7%
Grupos étnicos	Blancos, negros, asiáticos, amerindios
Religión	Protestantes, católicos, mormones
Idioma	Inglés
Moneda	Dólar americano

PERFIL GEOGRÁFICO

Superficie	Total: 9.833.517 km ² Tierra: 9.147.593 km ² Agua: 685.924 km ²
Fronteras	12.048 km
Costas	19.924 km
Elevaciones	Punto más bajo: Death Valley -86 m Punto más alto: Denali (Monte McKinley) 6.190 m
Uso de la tierra (2011)	Arable: 44,5% Bosques: 33,3% Otros: 22,2%

PERFIL ECONÓMICO

Datos generales (2014)	PIB: 17,35 trillones \$ Crecimiento real del PIB: 2,4% PIB per cápita: 54.400\$
PIB por sectores (2014)	Agricultura: 1,6% Industria: 20,6% Servicios: 77,8%
Población ocupada por sectores	Agricultura y pesca: % Industria: % Servicios: %
Tasa de paro (2014)	6,2%
Tasa de inflación (2014)	1,6%

Información
complementaria y
práctica



INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

El 4 de julio de 1776 se fundó la nación americana. En 1788 la Constitución de los Estados Unidos se aprobó siendo la más antigua del mundo actualmente. En 1800 el gobierno federal estableció la capitalidad del país a Washington DC. En los inicios del siglo XIX Estados Unidos comenzó un periodo bélico, de guerra civil entre el sur y el norte. En 1812 tuvo lugar la guerra contra los británicos. En 1846, tras el Tratado de Oregón entre Estados Unidos e Inglaterra se llegó al control estadounidense del oeste del país, después fue un conflicto contra México, y se adueñaron de California.

En 1860 fue elegido presidente de los Estados Unidos Abraham Lincoln, lo que provocó la secesión de los estados esclavistas. Así se inició la Guerra Civil de Estados Unidos, un conflicto que duró 5 años. Lincoln fue una pieza clave en la elaboración de nuevas enmiendas a la constitución de Estados Unidos.

A fines del siglo XIX la industrialización y el desarrollo trae consigo la llegada masiva de inmigrantes a Estados Unidos, ello propicia el desarrollo industrial, su aceleración, más mano de obra, más producción, pero también se produjo una transformación en la cultura americana. En los territorios de ultramar también Estados Unidos estaba creciendo; en 1898 se anexiona Hawai, y ese mismo año le quita a España Puerto Rico y las Filipinas.

La participación de Estados Unidos durante las dos guerras mundiales del siglo XX fue muy importante, aunque más en la segunda. También entre la I y la II Guerra tuvo lugar en Estados Unidos el Crack del 29, una gran crisis que aumentó la deuda del país y trajo consigo una gran depresión. 1945 es un año histórico en el mundo, con el fin de la II Guerra Mundial, pero al mismo tiempo se convirtió en un año negro para la historia de EEUU, con el lanzamiento en Hiroshima y Nagasaki de la bomba atómica.

La segunda mitad del siglo XX para Estados Unidos estuvo repleta de polémica, intervencionismo en guerras de terceros países, guerra fría con Rusia, intervencionismo en lugares como Cuba, Nicaragua, Panamá; asesinato de John F. Kennedy en 1963, guerra de Vietnam. El siglo XXI se inició con el fatídico ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001; el presidente George W. Bush inició lo que el calificó como la "Guerra contra el terrorismo".

PERFIL POLÍTICO

Forma de Estado: República Federal Presidencialista.

Jefe del Estado: El Presidente de la República es elegido cada cuatro años por sufragio popular indirecto mediante el sistema de colegio electoral. Puede permanecer en el poder un máximo de dos legislaturas.

Congreso Federal: El poder legislativo reside en el Congreso, formado por la Cámara de los Representantes cuyos 435 miembros son elegidos cada dos años, y el Senado, compuesto por 100 senadores elegidos para un periodo de seis años, y renovados por tercios cada dos años. Los congresistas y los senadores son elegidos por sufragio universal directo.

Organización territorial del Estado: La República Federal está formada por 50 estados, más el Distrito de Columbia (D.C.). Comprende una serie de dependencias territoriales en el océano Pacífico (Guam, Islas Marianas, etc.) y en el mar de las Antillas (Islas Vírgenes), así como el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

Para los ciudadanos de la Unión Europea, documento nacional de identidad o pasaporte.

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA AÉREA:

Hay varios vuelos directos diarios atendidos por Iberia, American Airlines, Continental Airlines, Delta Airlines, Air Europa y US Airways.

VÍA MARÍTIMA:

Las comunicaciones entre España y Estados Unidos son cubiertas por varias líneas de navegación de forma regular y estable. Algeciras, Barcelona y Bilbao son los puertos más frecuentados y con mayor volumen de tráfico en esta ruta.

FESTIVIDADES Y HORARIOS

Días festivos:

1 de enero (Año Nuevo), 19 de enero (Día de Martin Luther King), 16 de febrero (Día de Washington o President's Day), 25 de mayo (Día de los Caídos o Memorial Day), 4 de julio (Día de la Independencia), 7 de septiembre (Día del Trabajo), 12 de octubre (Columbus Day, Día del Descubrimiento de América), 11 de noviembre (Día de los Veteranos), cuarto jueves de noviembre (Día de Acción de Gracias) y 25 de diciembre (Navidad).

Período anual de vacaciones:

El periodo anual de vacaciones pagadas depende del número de años trabajados. Normalmente quince días.

Horario local:

Zona este (Washington, Nueva York, Miami, etc.), GMT menos cinco horas; zona central (Chicago, etc.), GMT menos seis horas; zona de las montañas (Denver, Albuquerque, etc.), GMT menos siete horas; zona del Pacífico (Los Ángeles, etc.), GMT menos ocho horas. Alaska e Islas Hawai, GMT menos diez horas.

Horario laboral:**BANCOS:**

Horario de atención al público variable, lunes a viernes de 09:00 a 15:00 horas. Algunos bancos abren los sábados de 09:00 a 13:00 horas.

COMERCIOS:

Variable, lunes a sábados, de 10:00 a 21:00 horas; los domingos muchas tiendas abren de 12:00 a 18:00 horas. Hay supermercados y farmacias que están abiertos las 24 horas.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:

De lunes a viernes, de 09:00 a 17:00 horas.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (07/01/2016) Euro-USD

EUR	USD	EUR	USD
1	1,08	30	32,25
2	2,15	35	37,63
3	3,23	40	43,00
4	4,30	45	48,38
5	5,38	50	53,75
10	10,75	100	107,50
15	16,13	250	268,75
20	21,50	500	537,51
25	26,88	1000	1.075,01

USD	EUR	USD	EUR
1	0,93	30	27,90
2	1,86	35	32,55
3	2,79	40	37,20
4	3,72	45	41,85
5	4,65	50	46,50
10	9,30	100	93,01

15	13,95	250	232,52
20	18,60	500	465,04
25	23,25	1000	930,09

CLIMA

Dada su enorme extensión, los Estados Unidos poseen una gran variedad de climas regionales y locales, aunque con predominio del de tipo continental en la zona atlántica y en el interior del país. En el sudeste se da un clima continental húmedo, tropical en Florida, árido en las Rocosas, y oceánico y mediterráneo en el sudoeste. En Alaska, los inviernos son extremadamente fríos (hasta -40° C en algunas zonas) y los veranos relativamente suaves. Hawai disfruta de un clima templado a lo largo de todo el año.

PRECAUCIONES SANITARIAS

Las condiciones sanitarias son excelentes y no existen enfermedades endémicas. Se recomienda la suscripción de un seguro omnicompreensivo para gastos de tratamiento y hospitalización por ser estos los más elevados del mundo.

WEBS DE INTERÉS

[CASABLANCA](#)

En esta web pueden seguirse todos los acontecimientos desarrollados en la Casablanca, entrevistas y reuniones de trabajo, noticias sobre economía, educación o seguridad nacional. Además puede hacerse un recorrido panorámico por la institución y conocer más de cerca de sus integrantes.

[EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS](#)

Se trata de un portal con información para exportaciones y servicios al comercio. Financiación de las exportaciones, eventos comerciales, noticias sobre exportaciones e importaciones son algunas de las utilidades de este sitio. Asesoramiento y servicios para el comercio. En inglés.

[AGENCIA ESTADOUNIDENSE DE COMERCIO E INVERSIONES](#)

Este sitio web ofrece información muy actualizada sobre proyectos y actividades comerciales de todo el mundo. Esta agencia facilita orientación, asistencia técnica, estudios y toda la información para el comercio e inversiones. Tiene enlaces con otras web de interés.

[EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS EN ESPAÑA](#)

Puede encontrarse cualquier información sobre EE.UU.: información consular, preguntas frecuentes, cultura y educación y cualquier otro servicio para ciudadanos estadounidenses. Contiene información sobre el sistema electrónico de autorización de viaje (ESTA).

[CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS](#)

Se trata de una organización que pretende fomentar las relaciones comerciales entre ambos países. Esta cámara ofrece servicios comerciales y de información, marketing, de publicaciones, etc. Contiene un directorio de empresas España-EE.UU. y tiene información tanto en castellano como en inglés.

[TURISMO EN ESTADOS UNIDOS](#)

Toda la información requerida para viajar a EE.UU.: espectáculos, transporte, clima o compras son algunos de los servicios de esta web. Además información para ayuda en viajes de negocios. Información actualizada. En castellano.

[DIRECCIONES DE ORGANISMOS](#)

[EN ESPAÑA](#)

[EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS EN MADRID](#)

CANCELLERÍA Y SERVICIOS CONSULARES

Serrano, 75
28006 Madrid
tel.: 91 587 2200
fax: 91 587 2303

[CONSEJERÍA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS EN MADRID*](#)

Serrano, 75
28006 Madrid
tel.: 91 564 8976
fax: 91 563 0859

*Hay otra oficina de esta Consejería en Barcelona

[SECRETARÍA DE ESTADO DE TURISMO Y COMERCIO. MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO](#)

Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
tel.: 91 349 4000
fax: 91 457 8066

[INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR \(ICEX\)](#)

Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
tel.: 91 349 6100
fax: 91 431 6128

EN ESTADOS UNIDOS

EMBAJADA DE ESPAÑA EN WASHINGTON*

CANCILLERÍA

2375 Pennsylvania Av.

NW-Washington, DC 20037

tel.: 00 (1) 202-728 2332

fax: 00 (1) 202-833 5670

c.e.: embespus@mail.mae.es

*Hay Consulados Generales de España en Boston, Chicago, Houston, Los Ángeles, Miami, Nueva Orleans, Nueva York, San Francisco, Washington y Puerto Rico.

OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA

En Washington

2375 Pennsylvania Ave.

NW Washington, D.C. 20037

tel.: 00 (1) 202-728 2368

fax: 00 (1) 202-466 7385

c.e.: washington@mcx.es

ZONA DE COMPETENCIA: Carolina del Norte, Carolina del Sur, Delaware, Maryland, Virginia, Washington-Distrito de Columbia y West Virginia.

En Chicago

Esta Oficina cuenta con un Centro de Promoción especializado en productos industriales

500 N. Michigan Av., Suite 1500

Chicago, IL 60611

tel.: 00 (1) 312-644 1154

fax: 00 (1) 312-527 5531

c.e.: chicago@mcx.es

ZONA DE COMPETENCIA: Dakota del Norte, Dakota del Sur, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, Ohio y Wisconsin.

En Los Ángeles

Esta Oficina está encargada de las actividades de promoción en electrónica industrial, informática, artículos deportivos y obras de arte

1900 Av. of the Stars, Suite 2430

Los Ángeles, CA 90067

tel.: 00 (1) 310-277 5125

fax: 00 (1) 310-277 5126

c.e.: losangeles@mcx.es

ZONA DE COMPETENCIA: Alaska, Arizona, California, Colorado, Hawai, Idaho, Montana, Nevada, Nuevo México, Oregón, Utah, Washington y Wyoming.

En Miami

Esta Oficina cuenta con un Centro de Promoción especializado en hábitat, azulejo, piedra, otros materiales de construcción e industrias culturales

Gables International Plaza

2655 Le Jeune Rd., Suite 1114

Coral Gables, Miami, FL 33134

tel.: 00 (1) 305-446 4387

fax: 00 (1) 305-446 2602

c.e.: miami@mcx.es

ZONA DE COMPETENCIA: Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Louisiana, Mississippi, Oklahoma, Tennessee y Texas.

En Nueva York

Esta Oficina cuenta con un Centro de Promoción especializado en alimentación, vinos, bienes de consumo y hábitat.

405 Lexington Av., 44th floor

New York, N.Y. 10174

tel.: 00 (1) 212-661 4959

fax: 00 (1) 212-972 2494

c.e.: nuevayork@mcx.es

ZONA DE COMPETENCIA: Connecticut, Maine, Massachussetts, New Hampshire, New Jersey, Nueva York, Pennsylvania, Rhode Island y Vermont.

En San Juan de Puerto Rico

Edificio Capital Center I, Suite 705

Arterial Hostos, 239

Hato Rey

San Juan, Puerto Rico 00918

tel.: 00 (1) 787-758 6345

fax: 00 (1) 787-758 6948

c.e.: sanjuan@mcx.es

Datos de la Representación española:

Embajador: D. Ramón Gil-Casares Satrústegui.

FUENTES DOCUMENTALES

ESTADÍSTICAS Y DATOS DE NEGOCIOS

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID

HISTORIA

- "Breve referencia histórica", <http://usa.costasur.com/es/historia.html>

POLÍTICA

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- <http://www.mapasmurales.es/paises/estados-unidos-america/>
- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID
- Cómo negociar con éxito en 50 países, Olegario Llamazares García-Lomas

OTROS DATOS

- Tabla de Cambio para Viajes © 1996 - 2013 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.org