

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es una república federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal, son el cuarto país más extenso del mundo, contando con una superficie de 9.631.418 km² y una población en torno a los 310 mill de habitantes. Su capital es Washington, donde se concentran unos 7.3 mill de habitantes y los principales núcleos de población del país son los siguientes, Nueva York, Los Ángeles, Chicago, San Francisco, Detroit o Houston. La lengua oficial es el inglés, y en los negocios también es el idioma utilizado, aunque bien es cierto que a pesar de ser la lengua de uso predominante, existe una gran población de habla hispana. La moneda de los Estados Unidos es el dólar cuya equivalencia es de 0.74 euros a 14 de diciembre de 2010. Y en cuanto a las creencias religiosas del país, la religión tiene un papel muy importante en el país y en la política, siendo el 52% de la población protestante, el 25% católico y un 1% judíos.

Como dato económico de la población podemos indicar que el PIB per cápita de la población se sitúa en 45.500\$.

La fiesta nacional tiene lugar el 4 de julio.

Estados Unidos es un país muy amplio que representa la máxima economía del mundo y representa en torno al 25% de la producción mundial total.

Posee una economía muy avanzada tecnológicamente, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios. La industria, si bien es cierto que ha ido perdiendo importancia en los últimos años, 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.

En cuanto a las exportaciones de España a Estados Unidos, España ocupa el puesto 29 dentro de los proveedores de los EE.UU. Los productos que más exportamos son aceites de petróleo livianos, aceitunas, aceite de oliva, medicamentos principalmente. Por su parte las exportaciones de Castilla La Mancha son mayoritariamente vinos dentro de los cuales predominan los de vino de calidad producido en una región determinada, también se exportan aunque en menor medida productos del sector textil , mayoritariamente calzado, así como materiales textiles.

En la provincia de Toledo las exportaciones hacia Estados Unidos fueron en 2009 de 17.84 millones de euros, las partidas que más importancia tenían dentro de estas exportaciones son de quesos con 4,61 mill de euros, vinos de calidad, 3,5 mill de euros.

En la siguiente tabla podemos ver la evolución del crecimiento entre los años 2009 y 2010 de las exportaciones e importaciones entre Estados Unidos y España, Castilla La Mancha y Toledo respectivamente.

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
España	9.61%	5.36%	-3.7%
CLM	-18.12%	-7.10%	-30.65%
Toledo	-24.71%	39.02%	-36.00%

Y si analizamos las oportunidades de negocio podemos decir que la fortaleza mostrada por el euro frente al dólar en los últimos años no beneficia en principio a la exportación

española hacia Estados Unidos sin embargo, es una excelente oportunidad para las empresas y organismos implicados en el comercio exterior de mejorar la imagen de España en Estados Unidos como país productor de bienes tecnológicos, y de calidad. Como sectores de mayor interés deben destacarse: agroalimentarios, bienes de consumo, bienes de alto contenido tecnológico, culturales y audiovisuales, infraestructura, biotecnología, química y farmacéutica, financiero, energías renovables, sector medioambiental, cultural, idiomático y turismo de negocios.

Para negociar con Estados Unidos tenemos que tener una serie de consideraciones.

Las empresas norteamericanas son bastante accesibles, en las entrevistas se suele proporcionar información como catálogos sobre la empresa. Incluso es muy común comparar empresas antes de llevar a cabo una entrevista personal.

Las negociaciones se basan en la rentabilidad, es decir en ver los beneficios que nos va a reportar la operación, así como el horizonte temporal que se desarrolle en el corto plazo. Los resultados son importantes también a la hora de valorar a los vendedores, ya que estos representan la cualidad más importante para los norteamericanos.

La profesionalidad se valora en gran medida, y por lo tanto el material documental tienen que proyectar esta profesionalidad.

En cuanto al ritmo de las negociaciones es rápido si lo comparamos con otros países y otras culturas, ya que como anteriormente apuntamos, el tiempo tiene mucha importancia en este mercado.

El tipo de contrato donde se plasman los acuerdos es muy detallado, y cualquier incumplimiento del mismo es motivo de litigio práctica habitual en Estados Unidos. Para ello es aconsejable contratar los servicios de un bufete norteamericano, que redacte correctamente el contrato para de esta manera tener una mayor seguridad.

Un vez que ya existe esa relación comercial los estadounidenses les gusta que les aporten información sobre nuevos lanzamientos de productos, nuevas ofertas, etc.

La Federación Empresarial Toledana organizará una delegación empresarial a este país en el próximo septiembre, para más información areainternacional@fedeto.es, Tfno 925211812.

