

Opciones para el exportador español en USA

1. Asistencia de instituciones en el país

- **Viaje individual con apoyo de las Cámaras u Oficinas Comerciales**
 - Misiones Comerciales
 - Solicitud de listados de importadores/distribuidores
 - Información sectorial
- **Asistencia a ferias :**
 - Hay que realizar trabajo pre y post feria
 - Difícil vender a Grandes Almacenes y a grandes cadenas



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Opciones para el exportador

2. Implantación indirecta vía representante multicartera con Show Room:

- **Ventajas:**
 - inversión reducida;
 - permite al fabricante controlar precios;

- **Inconvenientes:**
 - dificultad de encontrar a la persona adecuada;
 - 10-15 % comisión;
 - piden exclusividad sobre el territorio que trabaja.
 - No se hace responsable de los riesgos de impago



Opciones para el exportador

3. Implantación Indirecta vía Importador/ Distribuidor:

Su remuneración proviene del beneficio de revender el producto.

- ❑ **Ventaja:** Exige menor implicación por parte de la empresa .
Stock=se puede dar servicio que exige el mercado.
- ❑ **Inconveniente:** Se tiene menos control de la política comercial:
Precaución, evitar que registren nuestra marca.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Opciones para el exportador

4. La implantación directa con Show Room,

Se recomienda después de unos años y una cierta cifra de negocios, salvo que se esté bien capitalizado.

□ Via Filial

- **Ventajas:** La empresa tiene relación directa con el mercado y controla todas las etapas de comercialización, se pueden servir pedidos pequeños.
- **Inconvenientes:** Es caro

□ Via Sucursal

- **Ventaja:** Al ser una extensión de la matriz es muy fácil de abrir y cerrar.
- **Inconvenientes:** la matriz asume las pérdidas.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Conclusión

- El mercado americano no es difícil, pero si distinto del español
- En el mercado americano hay que pensar como “americanos” = “marketing”
- El mercado americano es el mercado al que hay que ir si uno tiene algo que ofrecer y si uno sabe como destacar por encima de la competencia.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

La cultura de los negocios en EE.UU.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

➤ **SEA PUNTUAL**

Gran importancia de la puntualidad en cuestiones de negocios.

➤ **VAYA DIRECTO AL ASUNTO**

Rápido ritmo de negociación: “el tiempo es dinero”

Los conceptos como el “quedar bien”, así como las formalidades y sutilezas frecuentemente observadas en otras culturas no son de tanta importancia en los Estados Unidos.

➤ **ESTE PREPARADO**

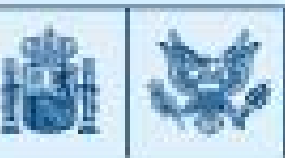
Facilite muestras, folletos sobre su empresa/productos en inglés

➤ **ADECUESE A LAS NORMAS**

Infinidad de normativa para cada sector de la industria. Acuda a abogados especializados.

➤ **MÁS FUTURO E INNOVACIÓN Y MENOS TRADICIÓN**

➤ **SEA PERSISTENTE** Mantenga el contacto con aquellas personas con las que se ha reunido



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

➤ **SEA FORMAL**

Es importante entender las jerarquías de la empresa y el visitante deberá aprender los diferentes rangos y títulos de los miembros de la organización.

➤ **USE LOS TÍTULOS**

Cuando conozca una persona por primera vez use el título (“Dr., Ms., Miss, Mr.”) seguido del apellido hasta que se indique usar el nombre.

En muchos casos los americanos insistirán en usar el primer nombre prácticamente de manera inmediata, esto más que un signo de acercamiento es una norma cultural.



II. MERCADOS EMERGENTES

A medida que ciertos mercados entran en crisis, tales como el financiero y bancario, otros se posicionan como pioneros indiscutibles



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

II. MERCADOS EMERGENTES

Donde hay que estar en el 2009?

Georgia

Impuestos bajos que incentivan la inversion empresarial
Precios de oficina, suministro de energia por debajo de la media nacional
Buena situacion geografica de Georgia y capacidad logística

Texas

Buena percepcion de los productos españoles
Mercado poco explorado, habitualmente las empresas españolas se centran en la costa este-oeste
Acceso al mercado americano y latinoamericano



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

II. MERCADOS EMERGENTES

Donde hay que estar en el 2009?

MidWest:

Los siete estados del medio Oeste juegan un rol significativo en cuanto a I+D. 1/5 parte de el I+D desarrollado en Estados Unidos se lleva a cabo en este area geografica. Esta zona ha recibido 8.1 billones de dolares para este proposito. Esta region es la sede de las grandes companias automovilisticas como Ford que estan recibiendo apoyo del gobierno para reavivar la economia.

Washington DC

Con una nueva administracion y en un momento de cambio constante, es interesante mantener contactos con lobbies en Washington DC que puedan facilitar legislacion que beneficie a nuestro sector o industria.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

III. La Crisis Económica y Actualidad Política



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

ANTECEDENTES

El paquete de Estimulo Economico aprobado en Febrero 2009:

Con un plan de estímulo de \$787.000 millones (€ 615.000 millones) promete crear 3,5 millones de puestos de trabajo en 2 años. Ésta es la inversión pública mas importante desde los tiempos del *new deal* del presidente Franklin D. Roosevelt. En el camino se han quedado alrededor de \$30.000 millones (€ 23.390 millones) de gasto social al que los demócratas han tenido que renunciar en aras del compromiso con los republicanos.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS



Desglose del paquete de Estimulo Economico :

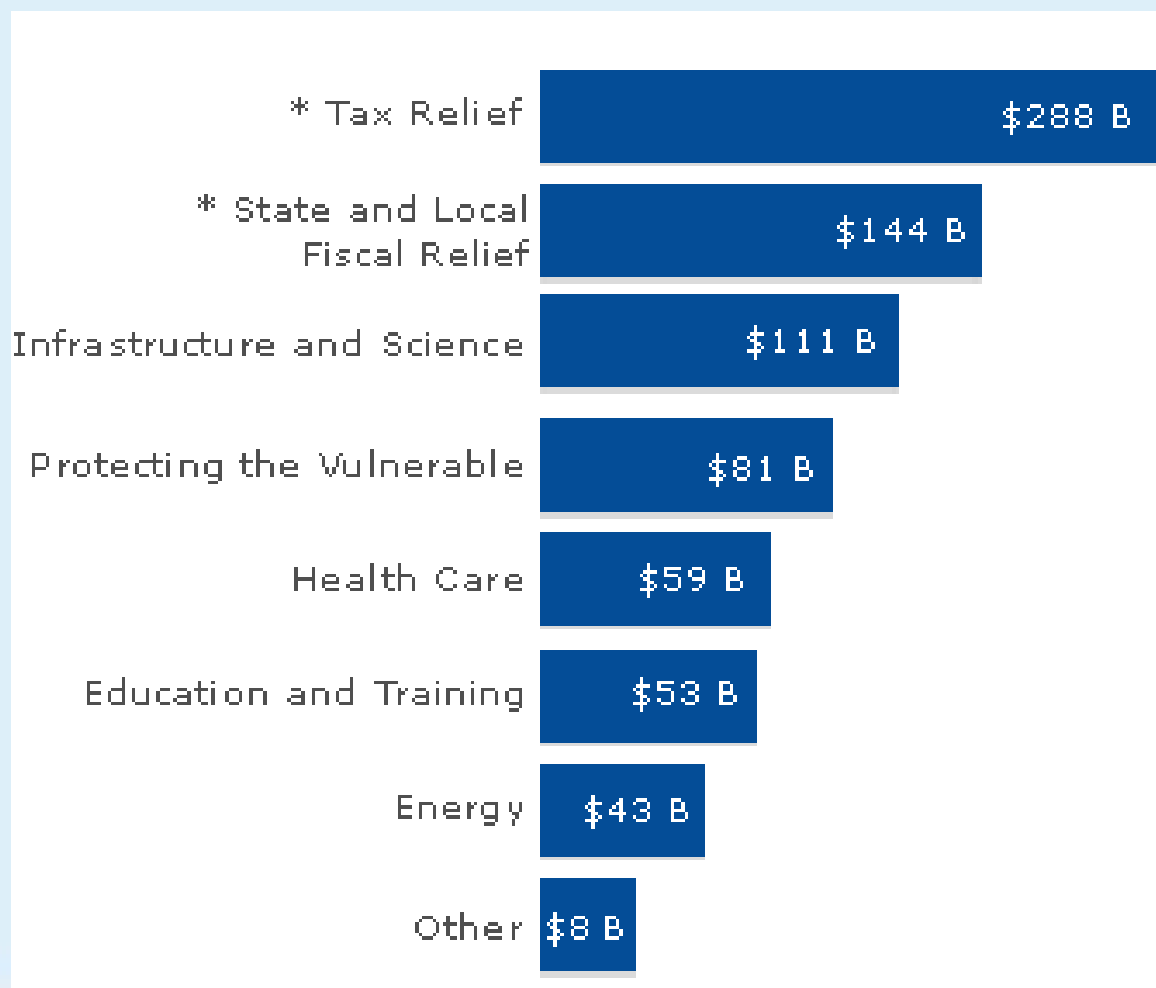
Gasto final asciende a 787.000\$ millones:

- 217.000\$ millones (cerca 35%) son recursos que el Estado deja de recibir para bajar los impuestos.
- 570.000\$ millones son nuevas inversiones:
 - 117.000 millones en infraestructuras
 - 67.800 millones para ayudar a los Estados a pagar la seguridad social
 - 35.000 millones para educación.
 - 21.000 millones de ayudas al desempleo, entre otras.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Destino del paquete :

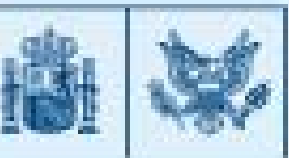


Principales elementos y potencial mercado para empresas españolas

Ciencia e Infraestructura: En esta partida se incluyen fondos para ampliar la red de banda ancha; para proyectos de transporte; mejoras a la seguridad fronteriza y la respuesta a emergencias; para proyectos de eficiencia energética; la modernización de instalaciones militares; proyectos de desarrollo comunitario, y mejoras a los servicios de agua potable en zonas rurales y en áreas afectadas por sequías.

Ayuda social Un total de 40.000 millones de dólares para ampliar los beneficios de desempleo hasta el próximo 31 de diciembre. Se amplía de 24 a 46 semanas el período de subsidios para desempleados. En estados con altas tasas de desempleo se extiende a 59.

24.700 millones de dólares para subsidiar durante nueve meses la cobertura médica de quienes pierden sus empleos.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Principales elementos y potencial mercado para empresas españolas

Recortes y créditos tributarios: Para quienes compren vivienda por primera vez, para familias de escasos recursos, por la compra de vehículos, camionetas, y motocicletas realizada este año, para familias con niños pequeños y ingresos bajos, para matriculas universitarias

Comercio Internacional: Incluye una versión diluida de la cláusula "Buy American", que exige, salvo algunas excepciones, el uso de hierro, acero y productos manufacturados en Estados Unidos en las obras de infraestructura financiadas por el plan.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Actualidad Política y Económica

Octubre 2009

La tasa de desempleo se ha duplicado al 19.8 % desde que comenzó la recesión. las mayores pérdidas de empleo se han dado en los sectores de la construcción, manufacturas, venta al por menor y empleos gubernamentales.

En EEUU muchos economistas apuntan a que las tasas de desempleo no pararan de incrementarse hasta 2014.

Crisis significa oportunidad y los ciclos financieros son normales. Este es, el momento de oportunidades para Europa y Asia. El euro esta en su mejor momento frente al dólar y permite un nuevo puente de negocios que deben aprovechar los empresarios europeos.

Las predicciones en Estados Unidos apuntan a que el país saldrá de la recesión con el cambio de año, a partir de entonces se espera crecimiento y recuperación continuada.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

AHORA es un buen momento para estar en EE.UU.:

Las empresas españolas deben aprovechar este momento para el inicio de actividades de creatividad y prospección de mercados, hay que innovar para mejorar la competitividad empresarial.

Acción: La innovación no es un sustantivo, sino un verbo. No se trata de realizar complejos análisis estadísticos o de mercado para conseguir una hipótesis. Hay que realizar acciones concretas.

Personas reales: No tenemos que hacer productos/servicios para personas de laboratorio. Tenemos que entrar en el entorno real de la persona para entender sus necesidades.

Colaboración: Un equipo trabaja mejor cuando está formado por distintos perfiles con un objetivo común.

Iniciativa: Finalmente se necesita ser valiente para apostar por soluciones no desarrolladas todavía.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

AHORA es un buen momento para estar en EE.UU.:

Liderazgo y renovacion

Toda empresa debe estar dispuesta a cambiar; sólo podrán prosperar aquellas con verdadera pasión por el aprendizaje y por la adaptación.

La riqueza del futuro se generará en aquellas organizaciones que puedan proporcionarle al mercado productos nuevos, creativos y revolucionarios, ideados por la imaginación humana.

Para mantener el liderazgo, es necesario cuestionar los procesos de mejora introducidos en los años 80, y dedicarse a romper moldes y reinventar.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Actitud del lider

1. Tener claras las prioridades, delegar, saber dejar para otros lo que no es objeto de su trabajo.
2. Saber moverse en la red. Utilizar los recursos de su red de contactos.
3. Siempre positivos, constructivos, no caer en el negativismo, en el pesimismo.
4. Win-win. Crear sinergias y colaboraciones en las que ambas partes ganan claramente
5. Crear un modelo de negocio sencillo, claro, sostenible. Con pocas complicaciones



Empresas españolas con las miras puestas en EE.UU en el 2009

Iberdrola: Con una posición consolidada con la compra de Energy East en el 2007, Iberdrola suministra energía a los estados de Nueva York, Maine, Connecticut, y Massachusetts

Abengoa, Union Fenosa y Enerthink: Las grandes empresas del sector han empezado a abrir filiales en los Estados Unidos a la espera de nueva legislación que beneficie la proliferación de este negocio.

Firmas relevantes en el sector moda (David Delfin, Pepe Botella, Desigual...ect.): En un momento complicado para el consumo son muchas las firmas españolas de moda que apuestan por el mercado americano. Zara y Tous siguen su expansión constante.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Empresas españolas con las miras puestas en EE.UU en el 2009

Sector vino: Es el momento de introducir vinos de calidad a precios asequibles. El rango de vinos de los \$10-\$20 ha tenido un especial incremento en los últimos meses.

Tecnología, organización de eventos, audiovisual, y aplicaciones para internet: Estos sectores están en alza y son muchas las empresas españolas que están intentando hacerse un hueco en el mercado americano. Ejemplos claros de éxito son: Wonderland Group, Global Events, Co-Eficiente...etc.



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

THE SPAIN – US CHAMBER OF COMMERCE



Trabajamos para lograr su éxito



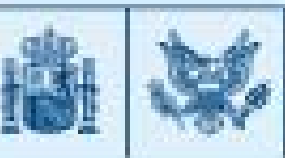
THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS



La Cámara



- Fundada en 1959, este 2009 celebramos nuestro 50 Aniversario
- Organización estadounidense sin ánimo de lucro
- Foro privado para la promoción de las relaciones empresariales entre España y EEUU
- Promociona el comercio y la inversión bilateral
- Más de 400 empresas asociadas
- Miembro de la Cámara Europea Americana de Comercio



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Nuestra Misión



- Fomentar el comercio y la inversión entre ambos países
- Impulsar y reforzas las relaciones entre empresarios y profesionales de España y Estados Unidos
- Crear un foro para el intercambio de información e ideas
- Facilitar la relación entre nuestros socios y los miembros de:
 - La comunidad empresarial España – Estados Unidos
 - Agencias gubernamentales
 - Asociaciones profesionales



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

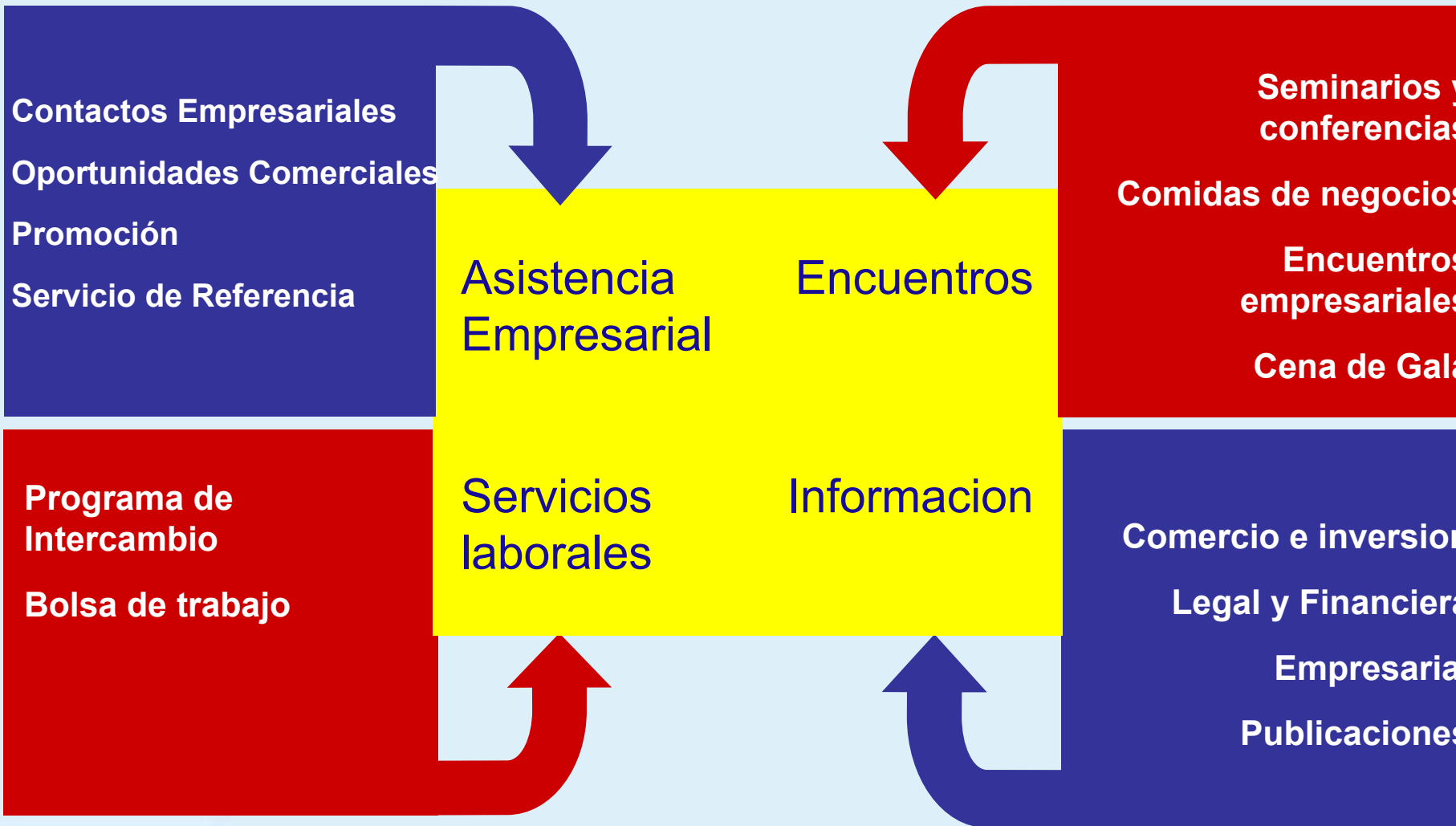
Servicios

- Información y Asistencia Empresarial:
 - Directorios de empresas
 - Información económica y financiera
 - Apoyo en tareas de promoción
 - Bolsa de trabajo
- J-1 Programa de Intercambio Profesional:
 - Estudiantes: 3 meses- 12 meses
 - Profesionales: Hasta 18 meses
- Publicaciones:
 - Revista bi-anual “*Spain: The Business Link*”
 - Guías de comercio e inversión
- Seminarios, Conferencias y Eventos de Networking:



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

Por que asociarse



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS

MUCHAS GRACIAS



THE SPAIN – U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA – ESTADOS UNIDOS

Empire State Building
350 Fifth Avenue, Suite 2600 New York, NY 10118
Tel: (212) 967-2170 Fax: (212) 564-1415
E-mail: info@spainuscc.org
www.spainuscc.org



THE SPAIN - U.S. CHAMBER OF COMMERCE
CAMARA DE COMERCIO ESPAÑA - ESTADOS UNIDOS