

# Afi Fichas País |2017



## Estados Unidos



*Fecha última actualización: abril 2017*



c/ Marqués de Villamejor, 5  
28006 Madrid  
Tlf.: 34-91-520 01 00  
Fax: 34-91-520 01 43  
E-mail: [saie@afi.es](mailto:saie@afi.es)  
[www.afi.es](http://www.afi.es)

## Índice

---

Datos generales .....	3
<b>CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO</b> .....	4
Presentación del mercado.....	4
Entorno de negocios .....	4
Situación política .....	7
Situación económica .....	9
<b>NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS</b> .....	12
Relaciones bilaterales con España .....	12
Oportunidades de negocio para las empresas españolas.....	15
Ayudas e incentivos .....	17
<b>ENTORNO OPERATIVO</b> .....	19
Régimen de comercio e inversiones .....	19
Sistema fiscal .....	22
Sistema financiero.....	23
Moneda y control de cambios.....	24
Cultura empresarial .....	25
<b>INFORMACIÓN ADICIONAL</b> .....	26
Calendario de ferias .....	26
Direcciones de interés.....	26
Direcciones útiles de Internet .....	27

## Datos generales

<b>Variables geopolíticas</b>	Nombre oficial	Estados Unidos	
	Superficie	9.826.675 km <sup>2</sup>	
	Población	323.995.528 (est. julio 2016)	
	Capital	Washington D.C	
	Otras ciudades	Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Atlanta, Houston, Boston, Miami, San Francisco, Seattle, Philadelphia, Dallas	
	Situación geográfica	América del Norte, entre Canadá y México. Está bañado por los océanos Atlántico y Pacífico	
	Recursos naturales	Petróleo, gas natural, carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, elementos de tierras raras, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasa, plata, tungsteno, zinc, madera, tierra cultivable	
	Clima	Diverso: ártico en Alaska; continental en la mayoría del territorio; semiárido en Mississippi; árido en Arizona, California y Texas; frío en el norte; y tropical en Hawái y Florida	
	Sistema político	República federal constitucional	
	Divisiones Administrativas	50 Estados, incluyendo las Islas Hawái y Alaska, 1 distrito (Distrito de Columbia) y áreas dependientes: American Samoa, Baker Island, Guam, Howland Island, Jarvis Island, Johnston Atoll, Kingman Reef, Midway Islands, Navassa Island, Northern Mariana Islands, Palmyra Atoll, Puerto Rico, Virgin Islands y Wake Island.	
	Crecimiento demográfico	0,81% (est. 2016)	
	Población urbana	81,6% (2015)	
	Esperanza de la vida	79,8 años	
	Edad media	37,9 años	
	Grupos étnicos	Blancos 79,96%, negros 12,85%, asiáticos 4,43%, indios americanos 1%	
	Idiomas	Inglés (oficial) y español (muy extendido por la importante minoría hispana)	
	Prefijo telf.	+1	
	<b>Variables económicas</b>	PIB	18.566 miles millones USD (2016)
		Crecimiento del PIB	1,6% (2016)
PIB per cápita		57.321 USD PPA (2016)	
Balanza cuenta corriente		-2,7% del PIB (est. 2016)	
Deuda pública neta		76,7% del PIB (2016)	
Déficit fiscal		-3,2% del PIB (2016)	
Moneda		Dólar estadounidense (USD)	

Fuente: CIA Factbook y Economist Intelligence Unit

## CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO

### Presentación del mercado

Situado al norte del continente americano, Estados Unidos hace frontera con México y Canadá. Cuenta con una superficie de casi 10 millones de km<sup>2</sup>, siendo el **cuarto país más extenso** del mundo.

Se trata de un mercado de **gran tamaño**, con casi 324 millones de consumidores. Son sobre todo los núcleos urbanos los que aglutinan a un mayor número de personas, situándose el porcentaje de población urbana por encima del 80% de total.

Los Estados más poblados son los de California, Nueva York, Texas y Florida. En cuanto a ciudades, destacan las de Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Phoenix y Philadelphia. En Washington D.C. se localiza la capital político-administrativa, mientras la “capital financiera” se ubica en Nueva York.

El **mercado** estadounidense puede caracterizarse como **maduro y muy competitivo**, ofertando una amplia variedad de productos a una de las sociedades más consumistas del mundo. La renta per cápita (en términos de paridad de poder adquisitivo) se sitúa en torno a los 57.321 dólares (2016).

### Entorno de negocios

Estados Unidos presenta un **clima de negocios estable** (calificación A1, según Coface). El dinamismo económico se ha sustentado en un mercado de trabajo flexible que ha alcanzado el pleno empleo, en el papel preponderante del dólar en la economía global y los avances hacia la autosuficiencia energética. No obstante, el país no está exento de problemas, como son la dificultad de elevar la tasa de empleo, la desigualdad social, división política del país y la obsolescencia de muchas infraestructuras.

Estamos ante la **decimoséptima economía más libre del mundo** según el Índice 2017 de Libertad Económica elaborado por Heritage Foundation, lo que supone un retroceso de cinco puestos respecto al informe de 2015. Los déficit presupuestarios y un alto nivel de deuda pública han contribuido al descenso de la libertad económica de Estados Unidos. La anémica recuperación económica desde la gran recesión se ha caracterizado

por la falta de dinamismo del mercado de trabajo y la depresión de los niveles de inversión. La expansión sustancial del tamaño y el alcance del gobierno, el aumento de las cargas fiscales y de regulación, junto la pérdida de confianza por la creciente percepción de los privilegios de élite y corrupción han socavado la competitividad global de Estados Unidos.

Asimismo, EE. UU. se sitúa, de acuerdo con el informe *Doing Business 2017* del Banco Mundial, como el **octavo país** (entre 190 economías) **en el que resulta más fácil hacer negocios**. El acceso al crédito y el marco para la resolución de situaciones de insolvencia son los ámbitos en los que presenta un mejor posicionamiento. En relación al informe de 2015 pierde una posición, en gran medida por el empeoramiento del comercio transfronterizo y la protección de inversiones. No obstante, mejoran sensiblemente el acceso a la electricidad y cumplimiento de contratos.

<i>Doing Business*</i>	Estados Unidos	España
<b>Facilidad para hacer negocios</b>	<b>8</b>	<b>32</b>
Apertura de un negocio	51	85
Tramitación de permisos de construcción	39	113
Obtención de electricidad	36	78
Registro de propiedad	36	50
Obtención de financiación	2	62
Protección de inversores	41	32
Pago de impuestos	36	37
Comercio transfronterizo	35	1
Cumplimiento de contratos	20	29
Resolución de insolvencia	5	18

\*Ranking, considerando 190 economías.

Fuente: *Doing Business 2017*. Banco Mundial.

Las restricciones a la participación de capital foráneo en los distintos sectores de actividad son limitadas, aunque es la novena economía de la OCDE con un marco regulatorio más restrictivo, según el Índice de Restricciones Regulatorias a la Inversión Extranjera Directa publicado por la OCDE en 2016.

Según el Informe de Inversión Mundial 2016 de la UNCTAD, EE.UU. fue el **primer receptor mundial con 379.894 millones de dólares de inversión extranjera directa en 2015**, 21,6% del total mundial de IED. Ello supone un nuevo record que multiplica por 3,6 veces la inversión recibida un año antes.

En EE.UU. existen **ciertas actividades económicas** (energía, finanzas, entre otras) cuya **regulación y supervisión** cae bajo la responsabilidad de agencias **federales o estatales**. A la hora de **invertir en el mercado estadounidense** deben tenerse en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

- El **asesoramiento jurídico** resulta muy relevante para prevenir riesgos y conflictos legales.
- Es necesario tener un **representante permanente en el mercado**. La implantación física es la solución más costosa pero también la más favorable en un país en el que se atribuye mucha importancia a la marca y al servicio.
- La cantidad de **población de origen hispano** en EE. UU. es muy significativa y su importancia es creciente.
- La empresa española debe buscar una **estrategia competitiva basada en la calidad**, ya que resultará complicado competir en precio con los productos procedentes de otros mercados, sobre todo, emergentes.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- Doing Business – Banco Mundial: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- Invest in America: [www.investamerica.gov](http://www.investamerica.gov)
- U. S. Small Business Administration: [www.sba.gov](http://www.sba.gov)

## Situación política

Tras la elección de **Donald Trump** en enero de 2017, Estados Unidos enfrenta un período de mayor incertidumbre política por su impredecible presidente y la fuerte oposición interna. La victoria de Trump puso de manifiesto las profundas divisiones que existen en todo el país y el hartazgo de la opinión popular hacia el *establishment* político, incluido el Partido Republicano, los grandes negocios, la gran mayoría de los medios de comunicación y la élite cultural. Sus decisiones en los primeros meses de presidencia evidencian un giro extremo a la derecha en consonancia con sus promesas electorales más radicales (construcción de un muro con México, expulsiones masivas de inmigrantes, revisión o supresión de los acuerdos comerciales y desmantelamiento del Medicare, entre otras). Sus actuaciones impulsivas, un gobierno inexperto dominado por el clan familiar y y, en general, el acusado populismo de las decisiones presidenciales puede erosionar seriamente la calidad democrática del país y ensombrecer el panorama internacional.

Existen serias dudas de que el presidente pueda llevar a cabo su plan económico de revitalización del crecimiento y aumento del gasto público en **inversiones masivas** para renovar la infraestructura obsoleta del país, teniendo en cuenta que las promesas de recortes de impuestos a las empresas y reducción del impuesto sobre la renta supondría una profunda merma de los ingresos. Asimismo, el presidente tendrá que hacer frente a la resistencia de los republicanos tradicionales en el Congreso que podrían negarse a apoyar un programa de estímulo fiscal, para evitar un drástico aumento del déficit nacional. Teniendo en cuenta las realidades de la política estadounidense, el margen de gasto para apoyar el crecimiento es limitado (alrededor de 0,3 puntos porcentuales del PIB en los próximos dos años).

La **retórica anti-globalización** de Trump es un riesgo para la economía global. Uno de los principales emblemas de la política de Trump es el proteccionismo comercial, como lo demuestra el abandono de la Asociación Transpacífica (TPP) nada más llegar al poder. Su retórica –"America First"– se basa en la opinión de que Estados Unidos es el principal perdedor del comercio mundial y que el persistente déficit comercial daña profundamente la economía del país. Pero dada la fuerte dependencia externa de la economía estadounidense es muy probable que las actuaciones en materia comercial sean limitadas. En principio, la política exterior de Trump para los próximos años puede estar marcada por la confrontación ideológica con China, el cuestionamiento de la alianza militar atlántica con sus socios europeos y las sintonías con el presidente ruso Putin. No obstante, los

bandazos o giros inesperados pueden ser los rasgos de su política exterior, como se puede comprobar en los últimos acontecimientos. Las injerencias rusas en las elecciones a favor de Trump y la escala de filtraciones y dimisiones de puestos clave ha salpicado al gobierno en los primeros meses de mandato, lo que puede forzar un distanciamiento táctico con su homólogo ruso. Además, Trump ha comprobado que el intervencionismo militar en el exterior (ataque al régimen sirio de El Asad, uso de la bomba convencional más letal contra las posiciones talibanes en la frontera afgano-pakistaní y el clima de tensión con el régimen norcoreano) es un medio eficaz para recuperar popularidad, acercar posturas con sus tradicionales aliados occidentales, aunque suponga un deterioro de las relaciones con Rusia.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- *The White House*: [www.whitehouse.gov](http://www.whitehouse.gov)
- *US House of Representatives*: [www.house.gov](http://www.house.gov)
- *US Trade Representative*: [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)



## Situación económica

El crecimiento de la economía de Estados Unidos se ha apoyado en los buenos datos de empleo (con un desempleo por debajo del 5%), el aumento de los salarios, la baja inflación y, en general, en el gasto de los consumidores. No obstante, sin un impulso significativo de la productividad nacional o una amplia mejora de la economía global **es improbable que se reactive el crecimiento más allá del 2%**. En este sentido, las previsiones de *Economist Intelligence Unit* (EIU) barajan un crecimiento promedio del PIB real del 2,2% para el periodo 2017-2018, sustentado en el consumo privado pero también contenido por los aumentos graduales en las tasas de interés del mercado. Además, EIU **pronostica una leve recesión en 2019** (tras la contracción de la economía en dos trimestres consecutivos y un crecimiento promedio anual del 1%). Dicha recesión se liga a la combinación de una acusada desaceleración del crecimiento chino en 2018 que repercutiría negativamente en los mercados de renta variable estadounidenses y reduciría la confianza de consumidores y empresas. Aunque leve y pasajera, esta recesión sería la primera en diez años.

El país rozó una tasa de inflación del 0% en 2015, pero para los próximos años se espera que recobre la **tensión inflacionista**. Al respecto, EIU apunta una sensible subida de la tasa de la inflación para el 2017 en torno al 2,5%, en consonancia con la subida de los precios básicos y de los salarios. Asimismo, se prevé una recuperación de los precios del petróleo (desde el promedio de 44 dólares el barril en 2016 a 60 en 2018), lo que elevará los costes de transporte y calefacción.

El gobierno planea aprobar el mayor programa de reforma tributaria en tres décadas, eliminado el 35% del impuesto federal sobre la renta corporativa y reemplazarlo por un impuesto al flujo de efectivo basado en el destino del 20%. El impuesto se aplicará a la venta de bienes y servicios (su destino) en lugar de donde se producen (su origen). El impuesto se ajustaría a las fronteras, lo que significa que las exportaciones no se gravarían, pero para potenciar la producción nacional las empresas ya no podrían deducir el costo de las materias primas importadas y otros insumos. Pero a pesar de la cómoda mayoría republicana en las dos cámaras, no está claro que estos planes se puedan ejecutar con facilidad (dada la oposición de un sector de los republicanos a que un alivio tributario suponga una escalada insostenible de la deuda pública). Además, el calendario de este plan de estímulo fiscal también está lejos de ser ideal. De hecho, no se descarta

que la Reserva Federal (Fed), ante un retorno a la inflación, implemente nuevas subidas de tipos impositivos. La política fiscal expansionista del Presidente Trump también se podría reducir por el endurecimiento de la política monetaria. Las decisiones de la Reserva Federal pueden influir decisivamente en el costo de los préstamos, especialmente para los hogares más modestos y, ello, puede afectar al consumo privado esencial en la economía estadounidense (representa casi un 70% del PIB).

En cualquier caso, **se espera que el déficit fiscal se eleve en los próximos años.** Según las previsiones de EIU, el déficit fiscal podría alcanzar el 3,8% del PIB en 2018, y para los próximos barajan nuevas subidas (4,9% de promedio para el periodo 2019-2020) en un entorno de disminución de los ingresos fiscales por las reformas y el empeoramiento de la situación económica. Los cambios estructurales derivados de la jubilación de las generaciones de los *“baby boomers”*, un aumento de los subsidios federales para el seguro de salud y mayores tasas de interés sobre la deuda federal ejercerá una presión al alza sobre el gasto público. Los republicanos intentarán recortar el gasto público, particularmente en los programas de atención médica y jubilación, pero la impopularidad de estas medidas puede frenar dichos recortes.

En cuanto al **sector exterior**, la balanza por **cuenta corriente arrojó un déficit estimado de 506 mil millones de dólares en 2016**, un 9,3% más que un año antes, interrumpiendo la tendencia de los años previos de disminución del déficit (apoyada en la mayor producción de petróleo y gas que ha reducido sensiblemente las compras en el extranjero). El foco puesto por Trump es frenar el déficit comercial, fomentando la producción nacional y desincentivando las importaciones, se verá obstaculizado por la necesidad de recurrir al déficit comercial. De hecho, la debilidad del ahorro nacional en Estados Unidos (alrededor del 3% del ingreso nacional) obliga al país a importar un superávit de ahorro externo. Las entradas de su capital profundizan los déficits del saldo comercial y de la cuenta corriente. La financiación del déficit presupuestario de los planes económicos del presidente requerirían captar más ahorro externo, es decir, aumentar el comercio y el déficit por cuenta corriente en 2017. Además, la presión al alza sobre el dólar, estimulada por el endurecimiento monetario de la Reserva Federal, daña la competitividad de las exportaciones estadounidenses y reduce la demanda externa de productos estadounidenses.

**Principales indicadores macroeconómicos**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (e)	2018 (e)
Crecimiento real del PIB (%)	2,2%	1,7%	2,4%	2,6%	1,6%	2,3%	2,1%
Inflación (promedio anual; %)	2,1%	1,5%	1,6%	0,1%	1,3%	2,5%	2,1%
Tasa de desempleo (promedio anual; %)	8,1%	7,4%	6,2%	5,3%	4,9%	4,5%	4,3%
Balanza por c.c. (miles mill. US\$)	-447	-366	-392	-463	-506(p)	-566	-566
Saldo presupuestario (%PIB)*	-6,8%	-4,1%	-2,8%	-2,5%	-3,2%	-3,5%	-3,8%
Deuda Pública Neta (%PIB)	70,4%	72,6%	74,2%	73,3%	76,7%	76,9%	77,4%

e: estimación; p: previsión (\*) Gobierno federal; año financiero: octubre - septiembre.

Fuente: Economist Intelligence Unit

**Rating Deuda Soberana - Largo plazo**

Calificación - abril 2017	Moody's	S&P
<b>Estados Unidos</b>	Aaa estable	AA+ estable
España	Baa2 estable	BBB+ positivo

**Nota:** de menor a mayor riesgo:

Moody's: L.P.: Aaa, Aa (1,2,3), A (1,2,3), Baa (1,2,3), Ba (1,2,3), B (1,2,3), Caa, Ca.

S&P: AAA, AA(+,-), A(+,-), BBB(+,-), BB(+,-), B(+,-), CCC(+,-), CC, C

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

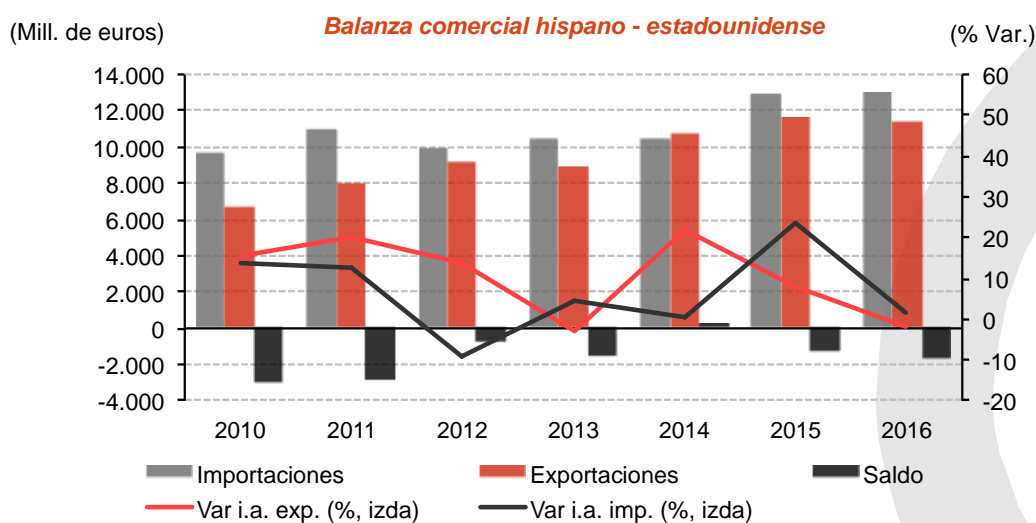
- Reserva Federal: [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)
- Bureau of Economic Analysis: [www.bea.gov](http://www.bea.gov)
- US Treasury: [www.treas.gov](http://www.treas.gov)

## NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

### Relaciones bilaterales con España

El mercado estadounidense es calificado como estratégico por la Administración Comercial española debido a su elevado potencial de generación de negocio para las empresas españolas. No hay que olvidar que, fuera de la Unión Europea, Estados Unidos es **uno de los mercados más atractivos** para las empresas españolas, así como un destacado receptor de inversión directa de España. Estados Unidos ocupaba en 2016 el **sexto puesto entre los destinos de las exportaciones españolas** (el primero si excluimos los países de la UE), con una cuota del 4,5% del valor exportado (12,9% si se excluye el ámbito comunitario).

La **balanza comercial hispano-estadounidense** ha sido **tradicionalmente deficitaria** para España. Tan sólo un año en la serie representada, 2014, registró un leve saldo positivo para España. En 2016 el déficit comercial ascendió a 1.688 millones de euros, un 27,6% más que un año antes. Sin embargo, la tendencia de los últimos años es que el déficit comercial se modere frente al máximo alcanzado en 2010 (3.058 millones de euros) por el **mayor empuje de las exportaciones** españolas. En este sentido, entre 2009 y 2016 las exportaciones crecieron un 98,5%, mientras que las importaciones lo hicieron en un 53,8%.



Las **exportaciones españolas a Estados Unidos** ascendieron a **11.327 millones de euros en 2016**, lo cual supone un pequeño descenso interanual del 1,5% que interrumpe un crecimiento sostenido de los últimos años. Las principales partidas de exportación del top-10 representado son **máquinas y aparatos mecánicos** (14,9% del total exportado), **combustibles** (11,6%) y **vehículos automóviles** (7,9%), que en conjunto acaparan un tercio del total de las exportaciones españolas. Pero **la diversificación de la cesta exportadora se afianza** por el mayor dinamismo de otras partidas, particularmente en grasas y aceites, aparatos y material eléctricos, productos químicos y aeronaves, con incrementos interanuales de dos dígitos que compensaron los sensibles retrocesos del valor exportado de otras mercancías (combustibles, productos farmacéuticos y vehículos automóviles). En términos absolutos, la **contracción de combustibles** fue especialmente significativa, 200,8 millones menos (más del doble que la caída de las exportaciones totales).

<b>Principales capítulos exportados por España a EE.UU. (2016)</b>				
	<b>Productos</b>	<b>Miles euros</b>	<b>% Total</b>	<b>Var. % ia</b>
1	84 máquinas y aparatos mecánicos	1.691.040,6	14,9%	2,5%
2	27 combustibles, aceites mineral	1.316.018,4	11,6%	-22,3%
3	87 vehículos automóviles; tractor	891.365,0	7,9%	-14,3%
4	85 aparatos y material eléctricos	727.691,7	6,4%	28,4%
5	30 productos farmacéuticos	686.117,5	6,1%	-18,0%
6	15 grasas, aceite animal o vegetal	488.579,5	4,3%	49,4%
7	29 productos químicos orgánicos	339.333,9	3,0%	22,2%
8	22 bebidas todo tipo (exc. zumos)	337.672,0	3,0%	7,7%
9	88 aeronaves; vehículos espaciales	314.489,6	2,8%	20,8%
10	20 conservas verdura o fruta; zumos	306.057,2	2,7%	5,4%
	Subtotal	7.098.365,4	62,7%	-2,2%
	<b>Total exportaciones</b>	<b>11.327.636,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,5%</b>

Fuente: ESTACOM y elaboración propia

Las **importaciones españolas procedentes de EE. UU.** alcanzan en 2016 un nuevo **record, 13.015 millones de euros**, con una subida interanual del 1,5%. Entre las principales mercancías destacaron: **productos farmacéuticos** (22,3% del valor total de las importaciones), **aeronaves** (14,3%) y **máquinas y aparatos mecánicos** (8%), aparatos ópticos, de medida y médicos (7,3%) y combustibles (7,3%), que en conjunto concentran casi el 60% de lo importado. El **aumento de las importaciones estuvo inducido por los pedidos de la industria aeroespacial, que duplicaron su valor** con un incremento interanual de 936,5 millones de euros (cinco veces más que el aumento total de las importaciones), que compensó la retracción de otras partidas (particularmente los productos farmacéuticos, que perdieron 538,7 millones de euros).

## Principales capítulos importados por España desde EE.UU. (2016)

	Productos	Miles euros	% Total	Var. % ia
1	30 productos farmacéuticos	2.900.635,0	22,3%	-15,7%
2	88 aeronaves; vehículos espaciales	1.855.194,9	14,3%	102,0%
3	84 máquinas y aparatos mecánicos	1.040.837,7	8,0%	-7,0%
4	27 combustibles, aceites mineral.	948.206,7	7,3%	22,7%
5	90 aparatos ópticos, medida, médicos	947.121,6	7,3%	-0,2%
6	08 frutas /frutos, s/ conservar	706.063,7	5,4%	-1,0%
7	85 aparatos y material eléctricos	560.369,8	4,3%	-8,8%
8	29 productos químicos orgánicos	451.272,9	3,5%	12,8%
9	12 semillas oleaginosas; plantas industriales	390.640,7	3,0%	-2,5%
10	87 vehículos automóviles; tractor	351.799,2	2,7%	-10,3%
	Subtotal	10.152.142,3	78,0%	4,4%
	<b>Total importaciones</b>	<b>13.015.785,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,5%</b>

Fuente: ESTACOM y elaboración propia

En el plano de la **inversión extranjera directa, EE.UU. es un destino preferente para las empresas españolas** (el primer receptor de la IED española, junto al Reino Unido). Al respecto, el flujo invertido entre 2009 y 2016 ascendió a 30.387 millones de euros (sin incluir empresas de tenencia de valores), que equivale a un 13,9% del total de las inversiones españolas en el extranjero. No obstante, atendiendo al último dato, la inversión española en 2016 fue de 2.315 millones de euros, lo que supone un sensible descenso respecto al máximo histórico alcanzado en 2015 (11.682 millones). Las principales actividades foco de la inversión española en este mercado fueron en 2016 los servicios de programación (33% del total) y consultoría, suministro y energía eléctrica (27,7%) y construcción de edificios (15,4%), que en conjunto sumaron 1.763 millones de euros invertidos. Por su parte, en 2015 la IED española se concentró en **suministro de energía eléctrica** (92,7%), con 10.829 millones de euros invertidos.

Por su parte, la **IED estadounidense con destino España es más discreta**: 3.360 millones de euros en el periodo 2009-2016. La inversión en 2016 se redujo a 270 millones, un 38% menos que un año antes. Los sectores de la construcción, comercio al por menor y actividades inmobiliarias acapararon el mayor interés por parte de los inversores estadounidenses (21,3%, 15,1% y 14,3%, respectivamente, del total invertido).

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- Ministerio de Economía y Competitividad: [www.mineco.gob.es](http://www.mineco.gob.es)
- Oficinas Económicas y Comerciales de España en Estados Unidos: [www.oficinascomerciales.es](http://www.oficinascomerciales.es)
- U.S. Commercial Service. Department of Commerce: [www.commerce.gov](http://www.commerce.gov)
- Economics & Statistics Administration - USA Department of Commerce: <http://www.esa.doc.gov/>

## Oportunidades de negocio para las empresas españolas

La gran dimensión del país, el “perfil consumista” y la elevada capacidad de compra del ciudadano medio, la importante dotación de infraestructuras, así como su destacada orientación al sector servicios, son aspectos que configuran el mercado estadounidense como especialmente atractivo para las empresas extranjeras, las cuales pueden identificar interesantes oportunidades de negocio en distintos sectores de actividad.

Debido precisamente al gran tamaño del mercado, es necesaria la **segmentación geográfica para la identificación de oportunidades concretas**, que mejor se ajusten a las características de la oferta de la empresa.

Será posible encontrar oportunidades tanto ligadas a la iniciativa privada como a la pública. En este último caso, conviene señalar que a pesar de la existencia del *Buy America Act*, que obliga a las Administraciones del país a adquirir bienes y servicios americanos (excepto en casos de precio doméstico excesivo o que la adquisición sea contraria al interés público), el **mercado de compras públicas** no deja de ser interesante. Cabe recordar que Estados Unidos es **signatario del Acuerdo de Compras Públicas de la OMC**, lo que permite a las empresas de otros países signatarios (España incluido) participar en licitaciones de entidades federales y sub-federales.

Además, incluso en el sector de Defensa, en el que existen restricciones a la participación de empresas extranjeras; gracias al Convenio sobre Cooperación Industrial para la Defensa suscrito entre España y Estados Unidos, las empresas españolas podrán ser adjudicatarias de contratos del Departamento de Defensa estadounidense.

Por otra parte, el **plan de estímulo económico implementado por la Administración Obama** contempla acciones de fomento de la actividad en sectores como el de la **alta velocidad ferroviaria** o el de **energías renovables**. Ámbitos en los que el tejido empresarial español cuenta con un buen posicionamiento competitivo.

Entre los **sectores de mayor interés para la exportación de bienes y servicios españoles**, de acuerdo con el Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM) elaborado por la Secretaría de Estado de Comercio de España, destacarían los siguientes: **agroalimentario, financiero, de bienes de consumo, productos culturales y audiovisuales, productos industriales y tecnológicos, servicios empresariales, TIC**

**y transportes.** Asimismo, son objeto de demanda por parte de Estados Unidos otros bienes de origen español como: **productos farmacéuticos, automovilísticos y aeronáuticos** (equipamiento para la aviación como motores, bombas y acumuladores), como muestran los datos de exportaciones españolas hacia el mercado estadounidense.

Respecto a los **sectores más atractivos para la inversión española** destacarían: **banca minorista, energías renovables, infraestructuras, medio ambiente y transportes**; como se recoge en el PIDM.

En general, conviene indicar que EE.UU. es uno de los líderes mundiales en innovación tecnológica y desarrollo de nuevos productos y servicios, por lo que tiende a atraer inversión extranjera hacia aquellos sectores a los que pueda aportar un valor añadido.

## Sectores de oportunidad en Estados Unidos

Comercio	Inversión y cooperación empresarial
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aeronáutico</li><li>• Agroalimentario</li><li>• Automoción</li><li>• Banca y seguros</li><li>• Bienes de consumo</li><li>• Farmacéutico</li><li>• Productos culturales y audiovisuales</li><li>• Productos industriales y tecnológicos</li><li>• Servicios empresariales</li><li>• TIC</li><li>• Transportes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Banca minorista</li><li>• Energías renovables</li><li>• Infraestructuras</li><li>• Medio Ambiente</li><li>• Transportes</li></ul>

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- SELECTUSA: <http://selectusa.commerce.gov/>
- Información sectorial: <http://selectusa.commerce.gov/industry-snapshots>



## Ayudas e incentivos

Cuando una empresa española decide entrar en el mercado estadounidense, ya sea exportando, implantándose en el mismo o a través de otra modalidad de internacionalización, es importante que conozca las ayudas que se ofrecen, tanto desde España como en EE. UU.

A continuación se indican los principales organismos de apoyo:

<i>España</i>		
<i>Organismo</i>	<i>Iniciativas / Programas</i>	<i>Finalidad</i>
<b>Ministerio de Economía y Competitividad e ICEX España Exportación e Inversiones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fondo para la Internacionalización de la Empresa española (FIEM)</li> <li>- Plan ICEX Target USA</li> <li>- Centro de negocios en Chicago</li> <li>- Centro de Promoción de inversiones, industrias culturales y hábitat en Miami</li> <li>- Centro de Promoción de alimentación, vinos, moda-hábitat e inversiones, en Nueva York</li> <li>- Antena ICEX en Washington</li> <li>- Otros programas y apoyos</li> </ul>	Apoyo institucional y comercial a las empresas españolas con interés en exportar / invertir / establecer acuerdos de cooperación empresarial en Estados Unidos.
<b>Cámaras de Comercio</b>	<i>Plan de Expansión Internacional para Pymes</i>	Iniciativas de apoyo promocional, de formación e información sobre comercio exterior.
<b>Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación - CESCE</b>	<i>Pólizas de seguro para cobertura de riesgos comerciales, políticos y extraordinarios, ligados a la operativa internacional</i>	Aseguramiento de operaciones. Cobertura abierta sin restricciones en todos los plazos, para operaciones en EE. UU.
<b>Compañía Española de Financiación al Desarrollo - COFIDES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea EE. UU.</li> <li>- FIEX</li> <li>- FONPYME</li> </ul>	Apoyo financiero para proyectos de inversión viables (con interés español), especialmente en TIC, biotecnología, energías renovables, infraestructuras y medio ambiente.
<b>Instituto de Crédito Oficial - ICO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea ICO Internacional</li> <li>- Línea ICO Exportadores</li> <li>- Garantías internacionales</li> <li>- Línea ICO Garantía SGR / SAECA</li> <li>- Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)</li> <li>- Otros</li> </ul>	Apoyo financiero a la internacionalización de las empresas españolas.

Puede ampliar la información sobre apoyos recibidos en España a la internacionalización empresarial, a través de las Guías sobre Instituciones Nacionales y Autonómicas incluidas en nuestra web.

Estados Unidos		
Organismo	Iniciativas / Programas	Finalidad
<b>SELECTUSA</b>	<i>Información y apoyo al inversor (estadísticas comerciales, información sobre costes de establecimiento, ombudsman – asesoramiento sobre aspectos regulatorios, etc.)</i>	Programa del Departamento de Comercio de EE. UU. diseñado para promover y apoyar la inversión extranjera (también la doméstica) en el mercado estadounidense.

Información sobre **incentivos federales** para las empresas, está disponible en: <http://selectusa.commerce.gov/investment-incentives>.

Además, en los **ámbitos estatal y local** existen programas de ayudas e incentivos, por lo que sería conveniente consultar las páginas web de los Gobiernos estatales y locales de interés (se pueden consultar a través de la página principal de SELECTUSA: <http://selectusa.commerce.gov/>)

Las inversiones en plantas productivas y/o filiales que supongan la contratación de un importante volumen de mano de obra son las principales receptoras de los incentivos.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- SELECTUSA: <http://selectusa.commerce.gov/>
- International Trade Administration (ITA): [www.trade.gov](http://www.trade.gov)

## ENTORNO OPERATIVO

### Régimen de comercio e inversiones

#### Régimen comercial

Los **derechos de aduana** se aplican sobre el valor FOB de las mercancías introducidas en EE. UU., pudiendo ser *ad valorem*, específicos o una combinación de ambos. Están basados en la Nomenclatura Internacional del **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**.

El ente encargado de la **gestión aduanera** es la **Oficina de Aduanas y Protección en Frontera (CBP)**, que pertenece al Ministerio de Seguridad Interior.

Estados Unidos y la Unión Europea comenzaron, en julio de 2013, las negociaciones de la [Alianza Transatlántica para el Comercio y la Inversión](#) (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* - TTIP) (octava ronda de negociaciones en febrero de 2015). Se han producido avances para tratar de reducir determinadas barreras no arancelarias, como las normas técnicas específicas de ámbitos como el farmacéutico o automovilístico, o la liberalización del acceso a los servicios públicos. Sin embargo, existen controversias a la hora de conciliar posturas en cuestiones como la introducción de un mecanismo de resolución de conflictos entre inversores extranjeros y los Estados.

Las principales barreras comerciales a la entrada de mercancías europeas serían:

BARRERAS	
Arancelarias	
Tipo de aranceles	Tipo aplicable (%)
NMF (Nación Más Favorecida)	Consultar arancel por código de producto en: <a href="http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm">http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm</a>
Derecho antidumping	Las exportaciones españolas de alambroón de acero inoxidable están sujetas a un derecho antidumping del 2,71%.
No arancelarias	
Barreras administrativas	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mercado de contratación pública: preferencia local máxima. Sólo los productos de las empresas extranjeras de países firmantes del Acuerdo de Contratación Pública de la OMC serán considerados como los estadounidenses.</li> <li>– La distribución de alcohol puede ser libre, limitada, ilegal o grave, según la legislación de cada Estado.</li> </ul>
Barreras técnicas	– Inspección comercial (coste directo para el importador) de las aceitunas importadas para verificar el correcto cumplimiento de la <i>Marketing Order</i> .

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A partir del 1 de julio de 2014, necesario el escaneado de contenedores con un equipo que cumpla con las normas establecidas por la Secretaría de Seguridad Interior, y asegurado con un sello que cumpla con los estándares establecidos por la especificación 17712 de la <i>International Organization for Standardization</i>.</li> <li>- Exigencia (según programa "COOL") de que en la etiqueta figure el país de origen para los siguientes productos: carne picada de ternera, cordero, pollo, cabra y cerdo; mariscos y pescado; frutas y vegetales frescos y congelados; nueces de macadamia, nuez lisa y cacahuetes; y ginseng.</li> <li>- Importación de plantas debe ir acompañada de una declaración de importación en la que se indique: nombre científico, valor, cantidad y país de origen.</li> </ul>
Prohibiciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prohibida la importación de carne cruda, aunque se permite la importación de jamón serrano, jamón ibérico, jamón de Parma y paletillas y lomo ibérico, siempre y cuando los productos procedan de establecimientos y mataderos autorizados.</li> </ul>

Nota: hay que tener en cuenta asimismo que se aplican numerosas restricciones al suministro de bienes por parte de empresas extranjeras como consecuencia de la *Buy America Act*. Esta ley obliga a Estados Unidos a adquirir bienes y servicios americanos a menos que el precio ofertado por el proveedor doméstico sea excesivo o que dicha compra sea contraria al interés público.

Para exportar a EEUU, con carácter general, son necesarios los siguientes documentos:

<b>Documentos comerciales</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factura comercial</li> <li>• Factura Proforma</li> <li>• <i>Packing list</i></li> </ul>
<b>Documentos de transporte</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documento de transporte</li> </ul>
<b>Certificados</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificado de origen (1)</li> </ul>
<b>Documentos aduaneros, fiscales y otros</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• DUA (Documento Único Administrativo)</li> <li>• Declaración de importación</li> <li>• Declaración sumaria</li> <li>• Taxpayer registration</li> </ul>

(1) Emitido según el formulario oficial de la Unión Europea, por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación correspondiente a la sede del exportador. (2) Para frutas, legumbres, semillas y otros vegetales. (3) Para productos cárnicos.

Fuentes: Cámaras de Comercio y Market Access Database

Pueden consultarse los documentos específicos requeridos para la exportación de un determinado producto en [Market Access Database](#).

### Régimen aplicable a la inversión extranjera

La inversión extranjera en EE. UU. está regulada por el “*International Investment and Trade in Service Survey Act*”.

**No existen restricciones a la propiedad extranjera de empresas o a la participación en compañías estadounidenses**, excepto en casos puntuales relacionados con la seguridad nacional, o en aquellos derivados de la legislación *Exon-Florio* (el presidente puede bloquear adquisiciones de empresas estadounidenses). La inversión extranjera recibe el **mismo trato** que la nacional. Pueden existir divergencias regulatorias entre diferentes Estados, aunque la normativa es bastante homogénea para la inversión extranjera. **Restricciones a la inversión extranjera según determinados sectores:**

- **Comunicaciones:** una ley federal exige la obtención de una licencia para ser propietario de emisoras de radio o cadenas de televisión, que no se otorga si la participación extranjera es >25% del capital, salvo interés nacional.
- **Defensa:** no se otorga a compañías bajo control extranjero la autorización (“security clearance”) necesaria para poder ser contratado por el Departamento de Defensa.
- **Aviación y marítimo:** la propiedad extranjera no puede superar el 25% del capital.
- **Generación eléctrica:** realizada a través de centrales nucleares y manipulación de residuos nucleares está vedada para los extranjeros.
- **Banca y seguros:** todas las entidades que quieran establecer una sucursal, filial o agencia necesitarán solicitar una licencia para el efecto. Muy pocos Estados permiten el establecimiento de agencias de seguros.
- **Minería:** no permitida la propiedad de ninguna explotación ni yacimiento minero.

Las adquisiciones y fusiones de empresas estadounidenses en las que intervengan sociedades extranjeras han de ser examinada por el Comité para la Inversión Extranjera.

Inexistencia de un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre EE. UU. y España. Si bien, EE. UU. es miembro de MIGA.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- Underwriter Laboratories Lnc (UL): [www.ul.com](http://www.ul.com)
- American National Standards Institute: [www.ansi.org/](http://www.ansi.org/)
- Center for Food Safety and Applied Nutrition - Federal Drug Administration (FDA): [www.fda.gov/](http://www.fda.gov/)
- *International Investment and Trade in Services Survey Act*
- Zonas francas: <http://enforcement.trade.gov/ftzpage/letters/ftzlist-map.html>

## Sistema fiscal

El **año fiscal** será un periodo de 12 meses que ha de finalizar el último día de un mes natural (excepto en los años de 52 / 53 semanas), si bien existen ciertas particularidades en la definición del año fiscal de determinadas entidades como las empresas con control extranjero.

La **Administración fiscal y la legislación en materia de impuestos difiere entre cada uno de los ámbitos: federal, de los Estados y de las Administraciones locales.**

Las **rentas empresariales** están sujetas a un **tipo impositivo federal** del 35% cuando los ingresos anuales de la empresa son iguales o superiores a los 18.333.333 dólares, y se aplica un tipo progresivo, que varía **entre el 15% y el 35%**, si los ingresos son inferiores a dicha cifra. Por otra parte, existe un **impuesto mínimo alternativo** del 20%.

A continuación se muestran los tipos impositivos de los principales impuestos que han de satisfacer las empresas (sin tener en cuenta los preceptos del Convenio firmado con España para evitar la doble imposición):

<i>Principales impuestos</i>	
Tipo de Impuesto	Tasa Impositiva
Impuesto sobre la renta de sociedades (federal)	máx. 35%
Impuesto sobre las ventas	variable (estatal)
Contribuciones a la Seg. Social ( <i>OASDI + Medicare</i> )	12,4% + 2,9%*
Impuesto sobre la propiedad (local)	variable
Retención por dividendos pagados a no residentes	30%
Retención por intereses pagados a no residentes	30%
Royalties pagados a no residentes	30%

\* OASDI ("Old Age, Survivors and Disability Insurance") es aplicable a los primeros 118.500 USD de salario." Medicare" ("hospital insurance") se calcula sobre el salario total y, en caso de que éste exceda de cierto umbral, a la tasa del 2,9% se añade un 0,9% adicional.

Fuente: Deloitte

Existe un **Convenio entre Estados Unidos y España para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal de los impuestos sobre la renta**, en vigor desde 1990. En julio de 2014 fue publicado en el BOCG un Protocolo que modifica dicho Convenio.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- AEAT – Convenio Doble Imposición: <http://www.agenciatributaria.es/>
- Internal Revenue Service: [www.irs.gov](http://www.irs.gov)
- Tratamiento fiscal de extranjeros residentes : <http://www.irs.gov/publications/p519/index.html>

## Sistema financiero

Estados Unidos, cuenta con el **mayor sector bancario mundial**, en términos de activos, así como con el más **profundo y líquido mercado de deuda**, los más **extensos mercados de valores** y el más **amplio mercado de seguros**.

Las principales instituciones del sistema financiero estadounidense se pueden agrupar en cuatro categorías: instituciones del mercado de valores (bancos de inversión, *brokers* y *dealers*, y mercados organizados), instituciones de inversión (fondos mutuos y sociedades de financiación), instituciones de ahorro contractual (compañías aseguradoras y fondos de pensiones) e instituciones de depósitos (bancos comerciales, asociaciones de préstamos y ahorro, bancos de ahorro mutuo y cooperativas de crédito). La *Securities and Exchange Commission* (SEC) es el organismo encargado de supervisar tanto el mercado como a sus agentes.

Según el Índice de competitividad Global del *World Economic Forum 2016-2017*, EE.UU. es la **tercera economía con el sistema financiero más desarrollado del mundo**. En la tabla adjunta, se representan las principales variables analizadas del sistema financiero en comparación con España (puesto 71).

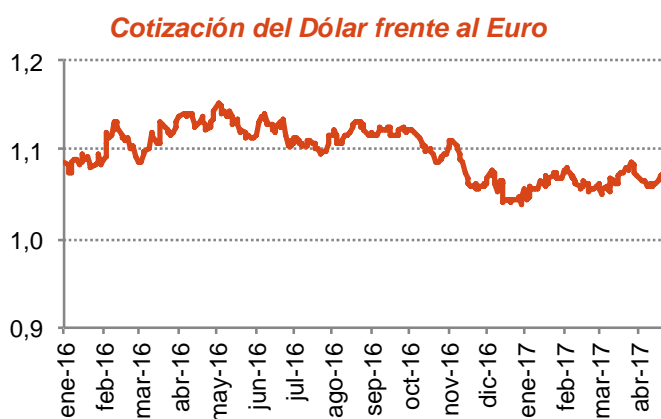
<b>Indicadores sobre el Sistema Financiero</b>		
<b>Desarrollo del sistema financiero (Rk entre 138 economías)</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>España</b>
Disponibilidad de servicios financieros	6	83
Asequibilidad de los servicios financieros	14	58
Facilidad para obtener financiación a través de mercado de valores local	2	67
Facilidad de acceso a préstamos bancarios para empresas (sin necesidad de garantías)	7	88
Disponibilidad de capital riesgo	4	41
Solidez de las entidades bancarias nacionales	36	73
Marco regulador poco restrictivo para flujos internacionales de capitales	24	63
Índice de protección legal de prestamistas y prestatarios (0=baja; 10=alta)	4	5
<b>Acceso a financiación</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>España</b>
Cuentas en instituciones financieras formales (% +15 años)	93,6	97,6
Ahorros en instituciones financieras formales (% +15 años)	54,1	48,1
Préstamos de instituciones financieras formales (% +15 años)	23,3	18,0
Pagos electrónicos Internet (% +15 años)	63,2	57,4
<b>Otros indicadores</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>España</b>
Crédito al sector privado (% PIB)	189,0	119,5
Ratio de patrimonio sobre activo total bancario (%)	11,7	7,5
Préstamos bancarios dudosos sobre el total (%)	1,5	6,1
Índice de amplitud de información crediticia disponible (0=baja; 8= alta)	8	7
<b>Presencia de entidades financieras españolas</b>	<b>SI</b>	

Datos de 2016 o último año disponible. Fuentes: World Economic Forum 2016-2017 y Banco Mundial

## Moneda y control de cambios

El cambio del dólar estadounidense frente al euro se situó en promedio de **2016** en **1,11 USD/EUR**, una cifra idéntica al mismo periodo de 2015, lo que consolida la práctica paridad entre ambas divisas. El euro alcanzó su cotización máxima el 3 de abril de 2016, cambiándose a 1,15 dólares, pero desde entonces sigue una tendencia descendente y a 25 de abril de 2017 –último dato consultado– cotiza a 1,09, es decir, se ha depreciado frente al dólar un 5,2%. Los acontecimientos políticos, como las negociaciones del Brexit y las elecciones en países clave de la UE (Francia y Alemania) pueden desencadenar vertiginosas fluctuaciones<sup>1</sup>. Los **tipos de interés al alza también influyen decisivamente en un dólar fuerte**. La política monetaria sigue una senda acomodaticia y en base a los buenos datos macroeconómicos la Reserva Federal (Fed, el banco central) en abril de 2017 incrementó 0,25 puntos básicos la tasa de interés de referencia (del 0,75% y el 1%), y no se descarta otra subida en la segunda mitad de 2017. Aunque todo ello dependerá de la evolución del gasto fiscal y la inflación. Atendiendo a las previsiones de *Economist Intelligence Unit* (EIU), el modesto ciclo de ajuste durará hasta principios de 2019, después de lo cual se espera que la Fed reduzca la tasa de interés a casi cero con el fin de apoyar la economía.

En general, **no existen limitaciones a la repatriación de beneficios**, dividendos, intereses y royalties; aunque son aplicables ciertos **requisitos de información y registro relativos a transacciones en divisas de elevada cuantía**.



Fuente: Datastream

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- Reserva Federal: [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)
- Bureau of Economic Analysis: [www.bea.gov](http://www.bea.gov)
- Customs and Border protection: [www.cbp.gov](http://www.cbp.gov)

<sup>1</sup> En este sentido, los resultados satisfactorios para los mercados de la primera vuelta de las elecciones presidenciales en Francia –es decir, la victoria del europeísta Macron– ha supuesto una apreciación del euro frente al dólar de un 2,1% entre el 21 y el 25 de abril.



## Cultura empresarial

Los americanos han exportado su estilo de vida a otras latitudes. Películas, comida rápida y grandes marcas americanas están presentes en nuestro día a día. Sin embargo, a pesar de la presunta familiaridad con la cultura americana, es necesario tener en cuenta aspectos como los siguientes al establecer relaciones comerciales en este mercado:

- La forma habitual de saludo es un **apretón de manos**, con la mano firme, y normalmente se hace entrega de tarjetas de visita antes de comenzar las reuniones de trabajo. Al dirigirse a las personas, lo más habitual es hacerlo por su apellido, que debe ir siempre precedido por Mr., Mrs., o el título que corresponda.
- Los estadounidenses suelen ser cordiales, aunque menos afectuosos que los latinos, y valoran **el conocimiento de la persona** con la que están negociando. No obstante, existen ciertas diferencias entre los diferentes Estados: por lo general, en la costa Este son más formales y conservadores que en la costa oeste, y en el sur son más acogedores.
- Las reuniones han de concertarse con cierta antelación y confirmando la asistencia la semana previa. Además, la **puntualidad** es esencial.
- El **estilo de hacer negocios es muy directo** e incluso puede tornarse desafiante e intimidatorio. La **iniciativa individual**, la **importancia del dinero** y la **orientación hacia objetivos concretos** son aspectos ciertamente influyentes en el desarrollo de negocios en EEUU. En general, los estadounidenses cuentan con una gran capacidad para desenvolverse en ambientes de negociación complicados.
- Es importante proyectar una **imagen de seriedad y tranquilidad**, que transmita confianza al interlocutor. En este sentido, estar bien informado y contar con objetivos claros resulta esencial. Asimismo, el uso de catálogos y otros elementos promocionales que acompañen a cualquier presentación de la empresa es muy recomendable. En dicha presentación ha de primar la sencillez y claridad expositivas.
- Entre los temas más recomendables sobre los que conversar se encuentran: deportes, gastronomía o cine. Por el contrario, se deben evitar asuntos escabrosos relativos a la política, la religión o las razas, así como las críticas a las costumbres del país.

## INFORMACIÓN ADICIONAL

## Calendario de ferias

Las ferias y exposiciones constituyen una ocasión única para conocer y seguir las tendencias de un mercado. A continuación se indican algunas de las ferias más importantes en Estados Unidos:

Ferias destacadas					
Nombre	Fecha	Period.	Sector	Lugar	
HEALTHY LIFE EXPO	nov 2017	Bianual	Salud	Minneapolis	
PROMAT	abr 2017	Bienal	Logística	Chicago	
ISC WEST	abr 2017	Anual	Seguridad	Las Vegas	
BIOMEDEVICE	may 2017	Bienal	Salud	Boston	
NANOTECH	may 2017	Anual	Nanotecnología	Washington	
COSMOPROF	jul 2017	Anual	Cosmética	Las Vegas	
FIME	ago 2017	Anual	Equipo médico	Nueva York	
PACKEXPO	sep 2017	Anual	Embalaje	Las Vegas	
WORLD ENERGY ENGINEERING CONGRESS	sep 2017	Anual	Energético	Washington	
CONSTRUCT	sep 2017	Anual	Construcción	Providence	
POWER-GEN INTERNATIONAL	dic 2017	Anual	Energético	Las Vegas	

## Direcciones de interés

## En España

- **ICEX. España Exportación e Inversiones**  
 Paseo de la Castellana, 278  
 Madrid 28046  
 Telf: 91 349 6100  
 Telf: 90 0349 000  
 Web: [www.icex.es](http://www.icex.es)  
 E-mail: [informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)
- **Oficina Comercial de EE. UU. en Madrid**  
 Serrano, 75 (Sección comercial)  
 28006 Madrid  
 Telf.: 91 308 1545  
 Email: [Office.Madrid@trade.gov](mailto:Office.Madrid@trade.gov)  
 Web: [www.buyusa.gov/spain](http://www.buyusa.gov/spain)
- **Cámara de Comercio de Estados Unidos en España**  
 Calle de Felipe IV, 3, 28014 Madrid  
 Tel: 917 37 47 48  
 PL Francesc Maciá, 5 Piso 1º 1º08021  
 Barcelona  
 Tel: 902 19 92 82  
 Fax: 93 415 1198  
 Web: <http://www.amchamspain.com>
- **Embajada de EE. UU. en Madrid**  
 Serrano, 75  
 28006 Madrid  
 Tel.: 91 587 2200  
 Fax: 91 587 2303  
 Web: <https://es.usembassy.gov/es/>

## En Estados Unidos

- **Embajada de España en Washington. Cancillería**  
2375 Pennsylvania Av.,  
N.W. Washington D.C. 20037  
Tel.: (00 1 202) 728 2340  
Fax: (00 1 202) 833 5670  
Email: [emb.washington@maec.es](mailto:emb.washington@maec.es)
- **Oficina Comercial de España en Los Ángeles**  
1900 Avenue of the Stars - Suite 2430  
CA 90067 Los Angeles  
Tel.: (00-1310) 277 5125  
Fax: (00-1310) 277 5126  
E-mail: [losangeles@comercio.mineco.es](mailto:losangeles@comercio.mineco.es)
- **Oficina Comercial de España en Chicago**  
500 North Michigan Av., Room 1500  
Piso 15  
60611 Chicago - Illinois  
Tel.: (00 1 312) 644 11 54/644 11 55  
Fax: (00 1 312) 527 55 31  
E-mail: [chicago@comercio.mineco.es](mailto:chicago@comercio.mineco.es)
- **Oficina Comercial de España en Nueva York**  
405, Lexington Av., Floor 44th floor  
10174-0331 New York  
Tel.: (00 1212) 661 49 59  
Fax: (00-1212) 972 24 94  
E-mail: [nuevayork@comercio.mineco.es](mailto:nuevayork@comercio.mineco.es)
- **Oficina Comercial de España en Washington**  
2375, Pennsylvania Ave NW.  
200067-1736 Washington D. C.  
Tel.: (00 1 202) 728 2368  
Fax: (00 1 202) 46677385  
E-mail: [washington@comercio.mineco.es](mailto:washington@comercio.mineco.es)
- **Cámara Oficial de Comercio en Nueva York**  
80 Broad Street , Suite 2103  
New York, N.Y. 10118  
Tel.: (00 1 212) 967 2170  
Fax: (00 1 212) 564 1415  
Email: [info@spainuscc.org](mailto:info@spainuscc.org)  
Web: <http://www.spainuscc.org>
- **Oficina Comercial de España en Miami**  
Trade Commission of Spain  
2655, Le Jeune Road. Suite 1114  
Coral Gables, Florida 33134  
Tel.: (00 1 305) 446 43 87  
Fax: (00 1 305) 446 26 02  
E-mail: [miami@comercio.mineco.es](mailto:miami@comercio.mineco.es)
- **Oficina Comercial de España en San Juan de Puerto Rico**  
Edificio Capital Center I.  
239, Av. Arterial Hostos. Suite 705  
San Juan PR 00918-1476. P.O. Box 193179  
Tel.: (00 1 787) 758 63 45  
Fax: (00 1 787) 758 69 48  
E-mail: [sanjuan@comercio.mineco.es](mailto:sanjuan@comercio.mineco.es)

## Direcciones útiles de Internet

- **SELECTUSA:** <http://selectusa.commerce.gov/>
- **United States Census Bureau:** [www.census.gov](http://www.census.gov)
- **American National Standard Institute (ANSI):** <http://www.ansi.org/>
- **Bureau of International Organization Affairs:** [www.state.gov](http://www.state.gov)
- **Departamento de Comercio (EE. UU.):** [www.commerce.gov](http://www.commerce.gov)
- **Economics & Statistics Administration - USA Department of Commerce:**  
<http://www.esa.doc.gov/>
- **Bureau of Economic Analysis:** [www.bea.gov](http://www.bea.gov)
- **Customs and Border protection:** [www.cbp.gov](http://www.cbp.gov)
- **Reserva Federal:** [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)
- **Economic Development Administration:** [www.eda.gov](http://www.eda.gov)
- **Oficinas Económicas y Comerciales de España en EE.UU.:** [www.oficinascomerciales.es](http://www.oficinascomerciales.es)
- **Cámara de Comercio de España:** [www.camara.es](http://www.camara.es)