

Informe de País Estados Unidos 2019



“Una manera de hacer Europa”
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

ÍNDICE

■ MAPA DE ESTADOS UNIDOS	3
■ ANOTACIONES GENERALES	4
■ RELACIONES COMERCIALES	5
• Relaciones comerciales EE.UU./R. Murcia	6
• Tablas y gráficos R. 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	24
• Aspectos económicos	26
• Accesibilidad del mercado	27
• Perfil demográfico	31
• Perfil geográfico	31
• Perfil económico	31
■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA	32
• Información complementaria	33
• Información práctica	34
• Webs de interés	37
• Direcciones de organismos	38
• Fuentes documentales	39

"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)".

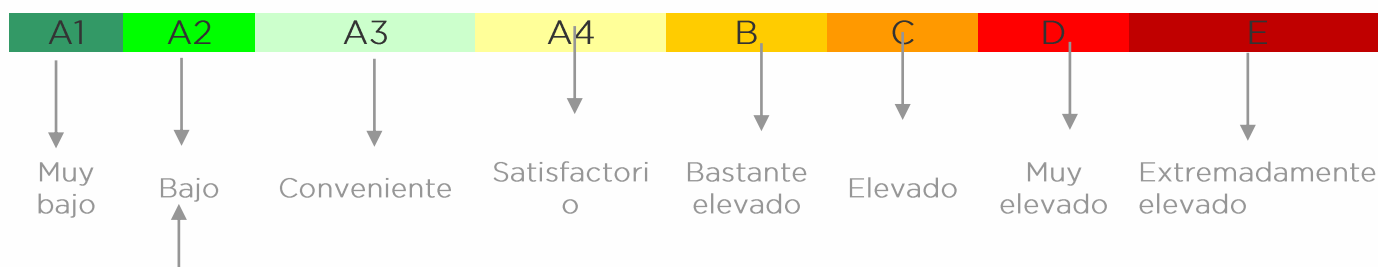
MAPA DE ESTADOS UNIDOS



ANOTACIONES GENERALES

- 2ª economía más grande del mundo en términos de PIB (2017 – Cia.gov).
- 1º mayor importador y 2º exportador mundial.
- Crecimiento económico del 2,2% en 2017 y del 2,9% en 2018 y previsión del crecimiento del 2,3% en 2019 (datos provisionales).
- 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, caucho y sus manufacturas, máquina herramienta, cementeras, partes y accesorios de automoción, azulejos, equipos para el tratamiento del agua, equipos de seguridad, medicamentos y aparatos médicos.
- El análisis de las importaciones de mercancías por países permite destacar como principales proveedores a China, México, Canadá y Japón. España ocupa la posición 25.
- Estados Unidos es el principal socio comercial de España fuera de la UE. Este mercado representó en 2018 el sexto destino de las exportaciones españolas de bienes, suponiendo un 4,5% del total, y es el quinto proveedor de España.
- Estados Unidos está presente en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. En sus relaciones comerciales con otros países EE.UU. ha venido defendiendo hasta ahora la liberalización del comercio mundial, compatibilizando este objetivo con prioridades de orden interno de carácter proteccionista.
- En cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, EE.UU. se encuentra en el nivel A2.

EVALUACIÓN RIESGO PAÍS



Relaciones comerciales

RELACIONES COMERCIALES ESTADOS UNIDOS/R. DE MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Estados Unidos en 2018 fue de casi 400 millones de euros con una tasa de cobertura del 174,67%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 621 en un total 21.600 operaciones comerciales. Estados Unidos ocupa la posición séptima en el ranking de países donde exporta la Región de Murcia. En el ámbito nacional se sitúa en el puesto sexto.

Las principales partidas exportadas desde Murcia hasta este país fueron para estos meses, combustibles y lubricantes (68,5 millones de euros); azúcar y productos de confitería (55,93 millones de euros); ingredientes y aditivos para la alimentación (47,9 millones de euros); y productos químicos (34,31 millones de euros).

La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia en 2018 fue de 228,11 millones de euros. Los principales productos importados fueron semillas y frutos oleaginosos (130,9 millones de euros); productos químicos (37,06 millones de euros); residuos de la industria agroalimentaria (12,3 millones de euros); combustibles y lubricantes (9,92 millones de euros).

Tabla 1. Evolución exportaciones R. de Murcia-América del Norte

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-AMÉRICA DEL NORTE				
Países	2016	2017	2018	%2017/2018
34 -- AMÉRICA DEL NORTE	425,57	473,82	448,75	-5,29
US -- Estados Unidos	388,54	430,38	398,44	-7,42
CA -- Canadá	37,02	43,42	50,29	15,81
BM -- Bermudas	0,01	0,02	0,02	42,29

Millones €. Fuente: ESTACOM

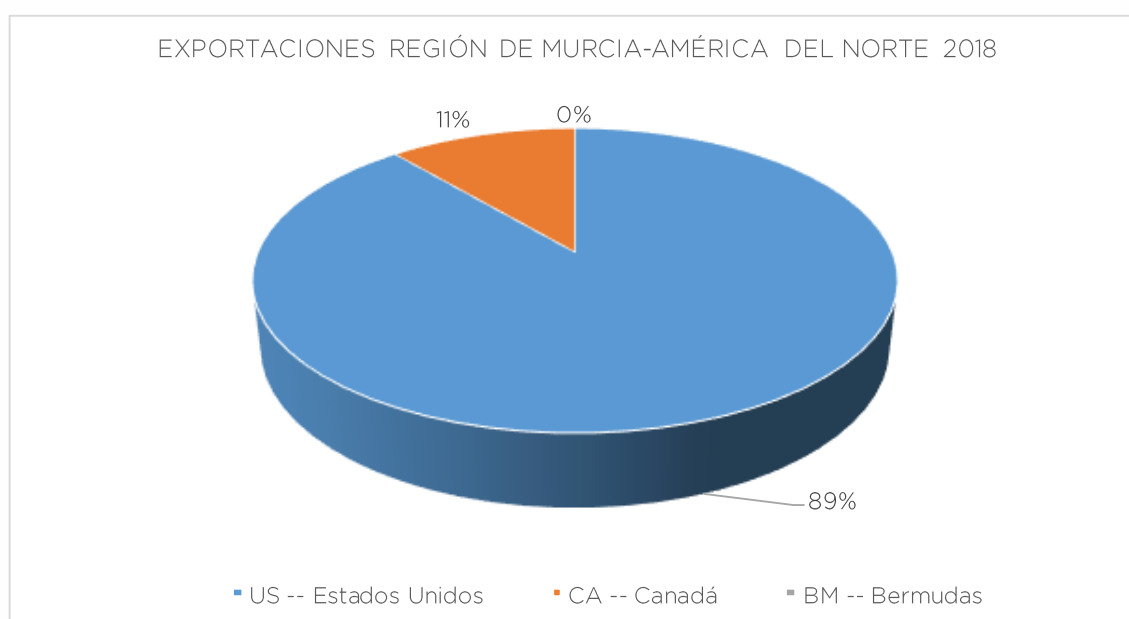
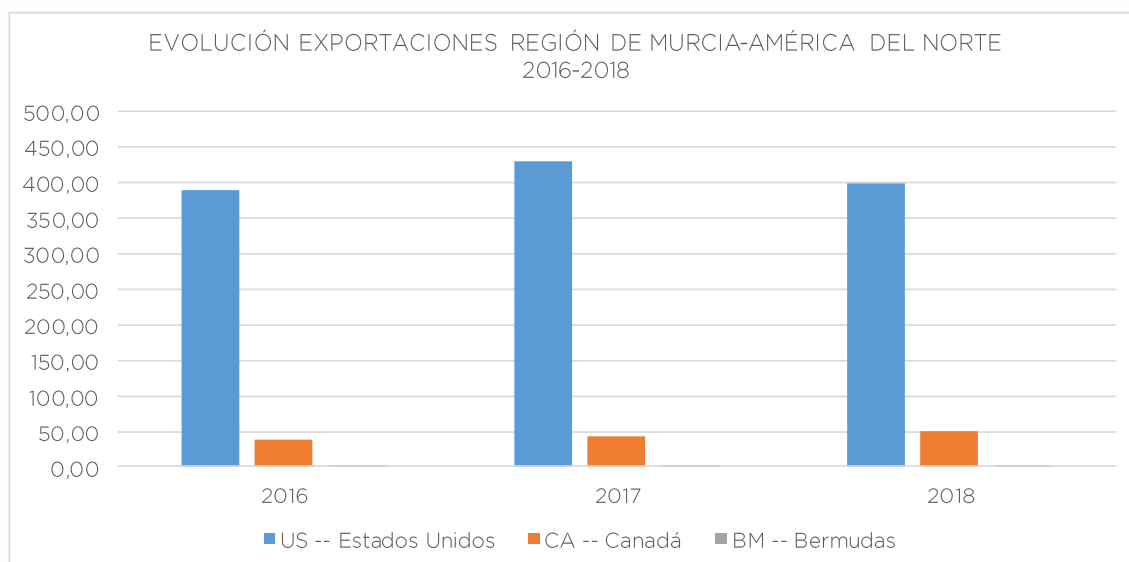


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras R. de Murcia-EE.UU.

EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-ESTADOS UNIDOS					
	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	630	657	727	662	621

Nº empresas. Fuente: ESTACOM

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación R. de Murcia-EE.UU.

EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-ESTADOS UNIDOS					
	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	12.393	15.201	16.428	17.434	21.600

Nº operaciones exportadoras. Fuente: ESTACOM

Tabla 4.- Balanza comercial R. de Murcia-EE.UU.

BALANZA COMERCIAL MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2017-2018								
	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob %	2018 Export	2018 Import	2018 Saldo	2018 Cob %
Enero	39,06	33,44	5,62	116,79	25,10	28,62	-3,52	87,70
Febrero	28,49	6,25	22,24	455,54	26,60	28,24	-1,64	94,18
Marzo	56,04	12,97	43,07	432,12	38,51	6,15	32,36	625,82
Abril	37,48	8,21	29,27	456,49	27,77	6,53	21,24	425,51
Mayo	47,18	7,44	39,74	633,81	45,98	7,55	38,43	608,88
Junio	30,39	9,95	20,45	305,50	27,58	10,10	17,47	272,96
Julio	50,16	5,53	44,62	906,32	49,58	20,49	29,09	241,98
Agosto	26,39	11,91	14,49	221,67	25,47	18,11	7,36	140,62
Septiembre	22,84	4,03	18,81	567,37	45,65	5,08	40,56	897,77
Octubre	27,60	11,18	16,42	246,95	30,45	40,99	-10,55	74,27
Noviembre	26,16	33,20	-7,03	78,81	28,41	25,00	3,41	113,63
Diciembre	38,57	19,34	19,23	199,43	27,34	31,23	-3,88	87,57
TOTAL	430,38	163,45	266,92	263,30	398,44	228,11	170,33	174,67

Millones €. Fuente: ESTACOM

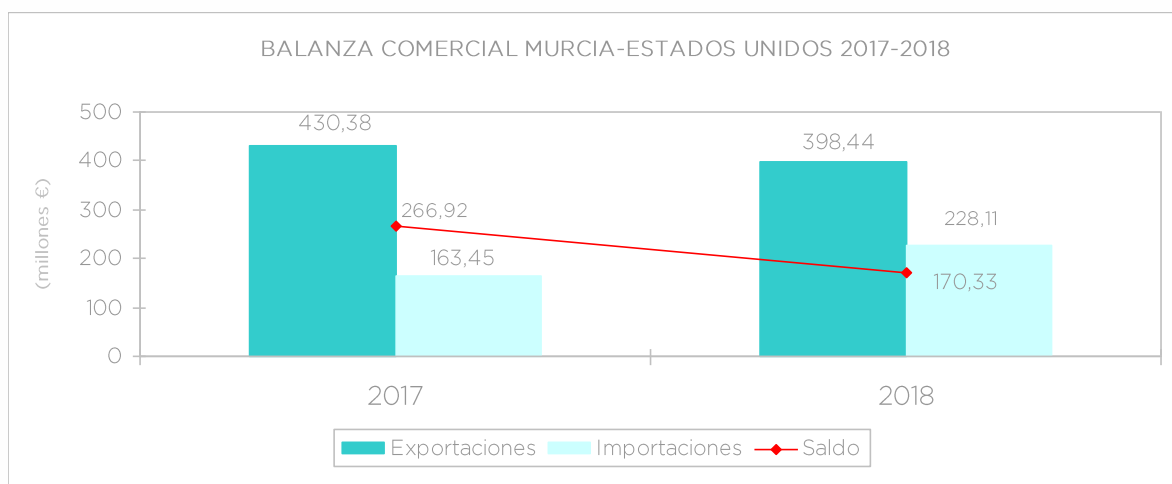


Tabla 5.- Evolución exportaciones R. de Murcia-EE.UU.

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	191,03	313,10	365,68	388,54	430,38	398,44

Millones €. Fuente: ESTACOM

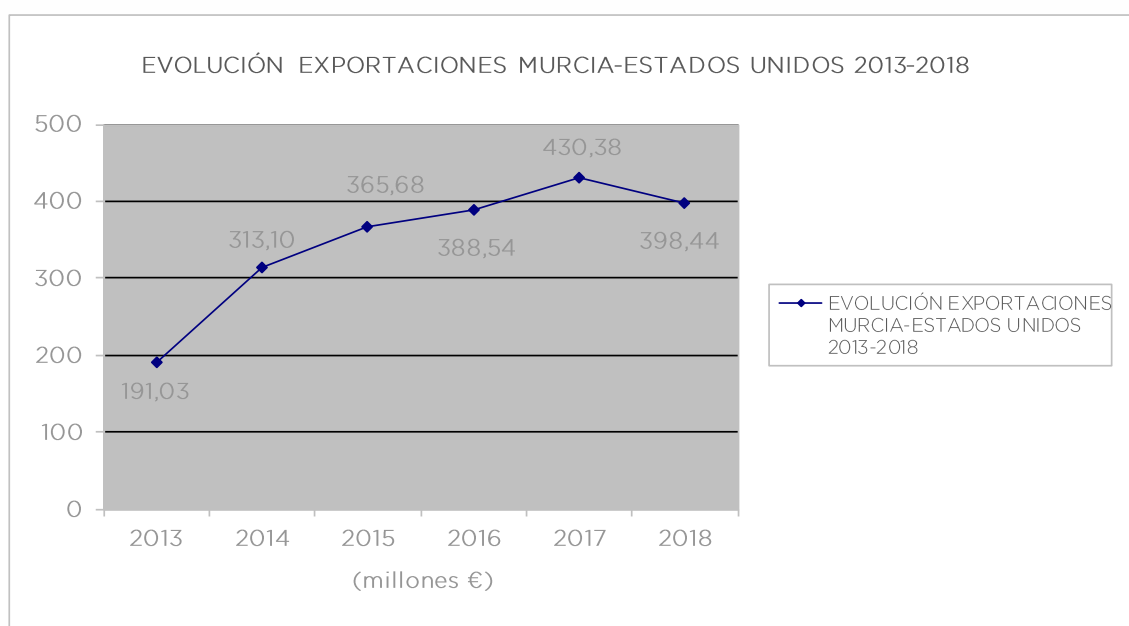


Tabla 6.- Ranking productos exportados R. de Murcia-EE.UU.

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
43201 -- Combustibles y lubricantes	68,50
10501 -- Azúcar y productos de confitería	55,93
10509 -- Ingredientes y aditivos para la alimentación	47,93
43301 -- Productos químicos	34,31
10103 -- Conservas hortofrutícolas	28,88
40302 -- Envases y embalajes	25,65
20101 -- Vinos D.O.	16,46
10507 -- Productos lácteos	14,06
20302 -- ZUMOS	13,87
20104 -- RESTO DE VINOS	11,55
43302 -- Maquinaria para la industria química y farmacéutica	9,78
43505 -- Otros productos sin elaborar	9,66
10508 -- Preparaciones alimenticias diversas	6,62
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	5,95
10105 -- Frutos secos	5,87
30204 -- CALZADO	5,75
20202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	5,55
40301 -- Maquinaria de envase y embalaje	4,75
10401 -- Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	3,31
40902 -- Maquinaria eléctrica	2,52
SubTotal	376,90
Total	398,44

Millones €. Fuente: ESTACOM

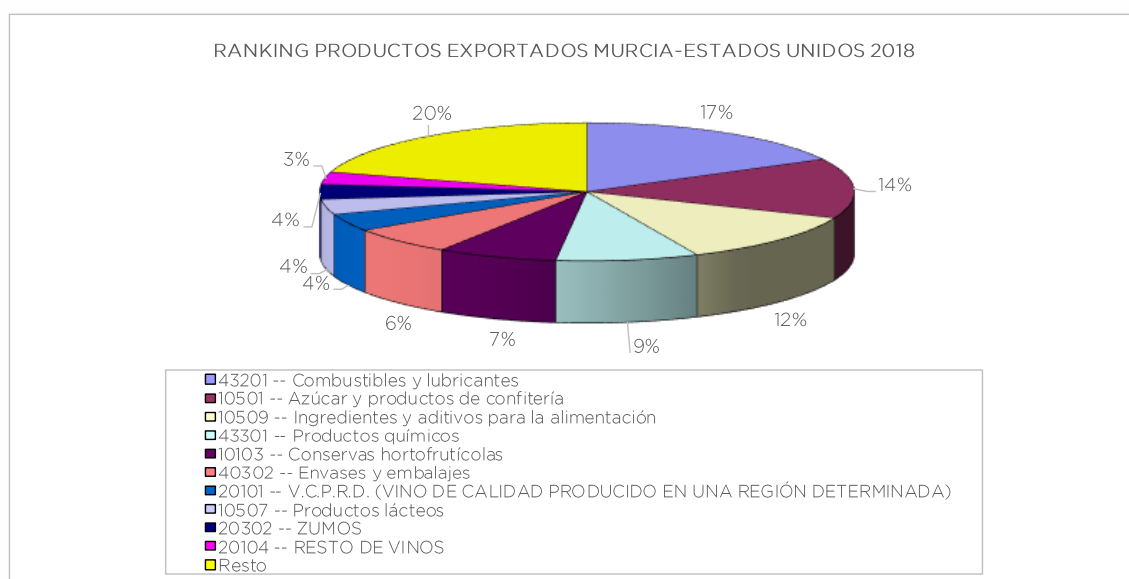


Tabla 7.- Evolución importaciones R. de Murcia-EE.UU.

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	189,62	207,24	279,82	246,48	163,45	228,11

Millones €. Fuente: ESTACOM

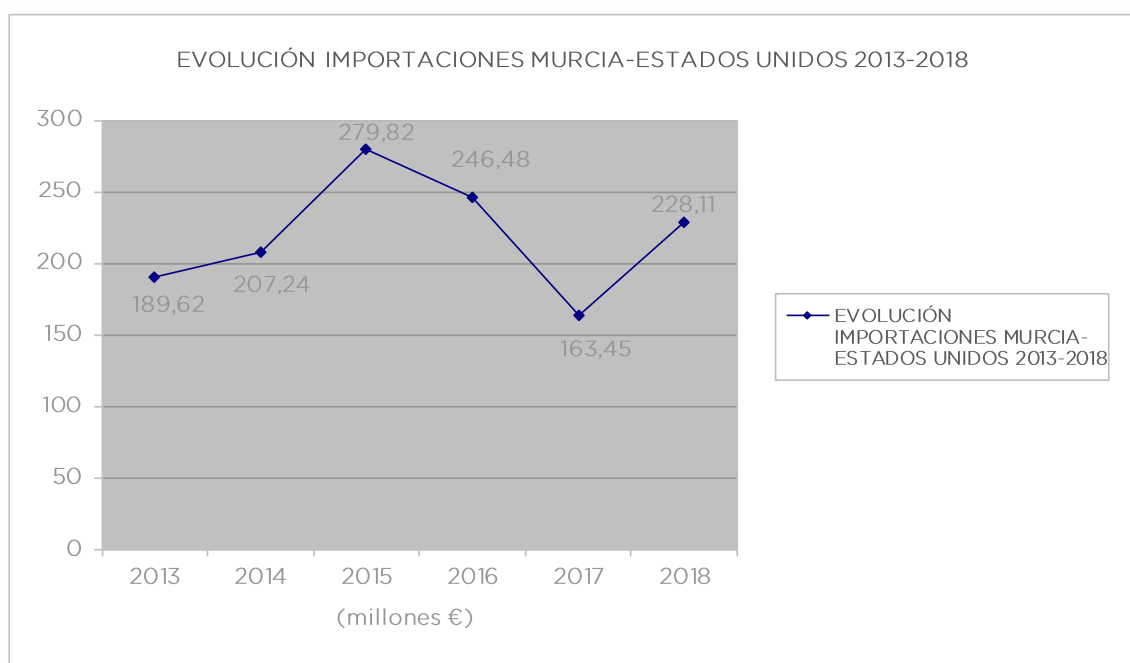
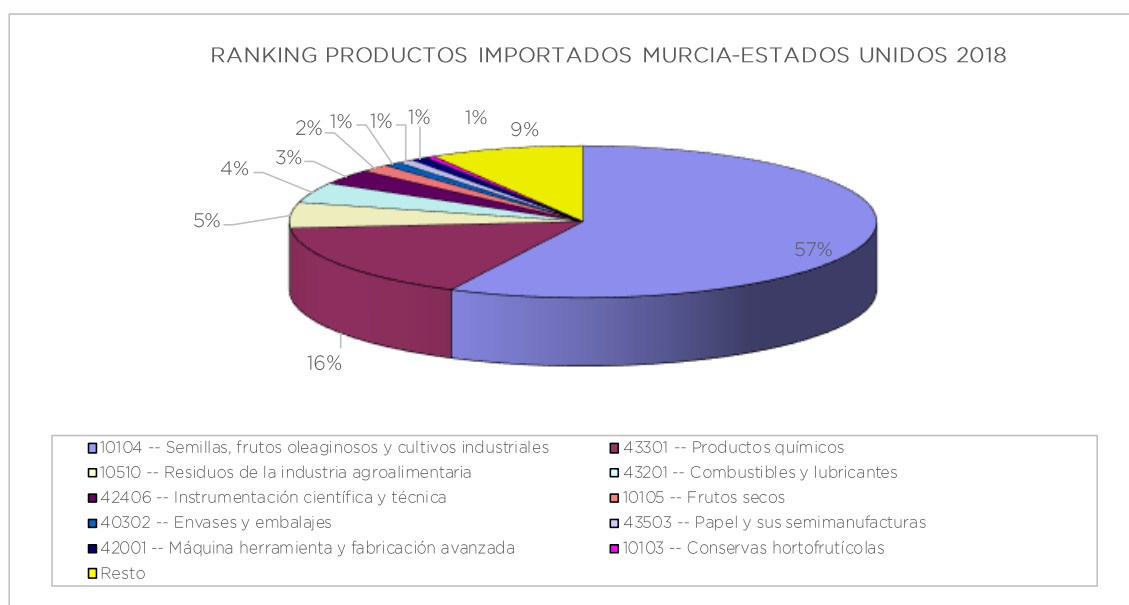


Tabla 8.- Ranking productos importados R. de Murcia-EE.UU.

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS MURCIA-ESTADOS UNIDOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
10104 -- Semillas, frutos oleaginosos y cultivos industriales	130,90
43301 -- Productos químicos	37,06
10510 -- Residuos de la industria agroalimentaria	12,36
43201 -- Combustibles y lubricantes	9,92
42406 -- Instrumentación científica y técnica	7,32
10105 -- Frutos secos	3,71
40302 -- Envases y embalajes	2,12
43503 -- Papel y sus semimanufacturas	2,11
42001 -- Máquina herramienta y fabricación avanzada	2,04
10103 -- Conservas hortofrutícolas	1,16
41205 -- Otros componentes de conjuntos industriales	1,00
42702 -- Instrumental médico y quirúrgico	0,99
10401 -- Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	0,92
43502 -- Maderas y semimanufacturas de madera	0,82
40404 -- Maquinaria para la industria de bebidas y vinícola	0,79
30201 -- CUEROS Y PIELES	0,77
42003 -- Herramientas de corte para máquinas herramienta	0,68
30308 -- MOTOCICLETAS Y BICICLETAS	0,68
42103 -- Productos de fundición	0,65
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	0,64
SubTotal	216,64
Total	228,11

Millones €. Fuente: ESTACOM



RELACIONES COMERCIALES ESTADOS UNIDOS/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Estados Unidos en el año 2018 fue de 12.791,09 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 97,27%.

En el ranking de productos exportados para 2018 por España destacan combustibles y lubricantes (1.794,7 millones de euros); productos químicos (con más de 1.471 millones de euros); equipos, componentes y accesorios de automoción (642,74 millones de euros); automóviles (631,61 millones de euros).

España importó productos estadounidenses en 2018 por valor de 13.151,88 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan productos químicos (3.455,67 millones de euros); combustibles y lubricantes (1.750,57 millones de euros); equipamiento navegación aérea (753,14 millones de euros); aeronaves (660,74 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-EE.UU.

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2017-2018								
	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob - %	2018 Export	2018 Import	2018 Saldo	2018 Cob - %
Enero	908,96	1.063,00	-154,05	85,51	913,59	1.008,15	-94,57	90,62
Febrero	886,76	1.076,96	-190,20	82,34	959,61	1.093,93	-134,31	87,72
Marzo	1.260,54	1.439,74	-179,20	87,55	1.150,46	978,65	171,81	117,56
Abril	956,15	848,33	107,82	112,71	1.036,41	1.141,41	-105,00	90,80
Mayo	1.240,03	1.157,70	82,33	107,11	1.075,76	1.081,07	-5,31	99,51
Junio	998,72	1.226,32	-227,60	81,44	1.255,17	1.087,17	168,00	115,45
Julio	1.096,44	975,27	121,17	112,42	1.249,99	1.260,10	-10,11	99,20
Agosto	962,75	1.185,82	-223,07	81,19	979,32	916,67	62,65	106,83
Septiembre	985,01	1.300,62	-315,60	75,73	970,12	1.196,99	-226,87	81,05
Octubre	989,45	1.291,51	-302,06	76,61	1.118,30	1.301,65	-183,36	85,91
Noviembre	1.074,28	1.104,13	-29,85	97,30	1.097,08	1.103,73	-6,66	99,40
Diciembre	1.108,99	896,10	212,89	123,76	985,30	982,36	2,94	100,30
TOTAL	12.468,07	13.565,50	-1.097,43	91,91	12.791,09	13.151,88	-360,79	97,26

Millones €. Fuente: ESTACOM

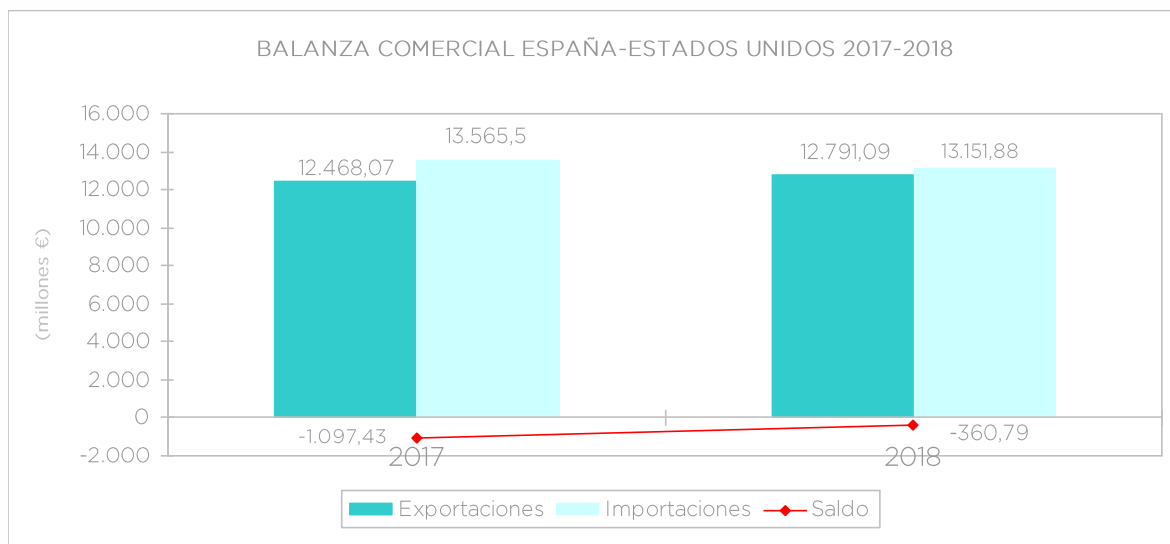


Tabla 10.- Evolución exportaciones España-EE.UU.

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	8.762,04	10.657,47	11.504,15	11.371,26	12.468,07	12.791,09

Millones €. Fuente: ESTACOM

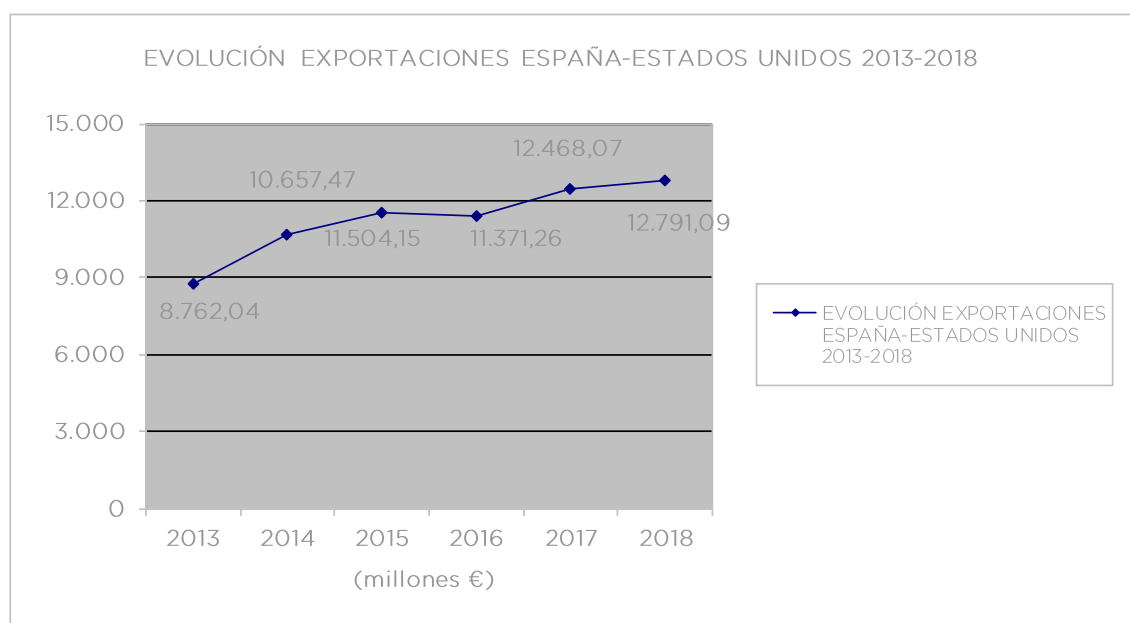


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-EE.UU.

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
43201 -- Combustibles y lubricantes	1.794,70
43301 -- Productos químicos	1.471,71
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	642,74
41301 -- Automóviles	631,61
10505 -- Aceite de oliva	423,87
41502 -- Equipamiento navegación aérea	398,74
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	339,37
42103 -- Productos de fundición	329,34
43203 -- Instalaciones completas, maquinaria y equipos para generar energía	315,67
40902 -- Maquinaria eléctrica	294,97
43401 -- Pavimentos y revestimientos cerámicos	259,41
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	255,13
42201 -- Equipos para manipulación de fluidos	253,53
30204 -- CALZADO	237,83
43505 -- Otros productos sin elaborar	237,24
10103 -- Conservas hortofrutícolas	223,45
43406 -- Otros materiales de construcción	219,44
42002 -- Accesorios y componentes para máquinas herramienta	212,90
20101 -- Vinos D.O.	204,24
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	172,48
SubTotal	8.918,37
Total	12.791,09

Millones €. Fuente: ESTACOM

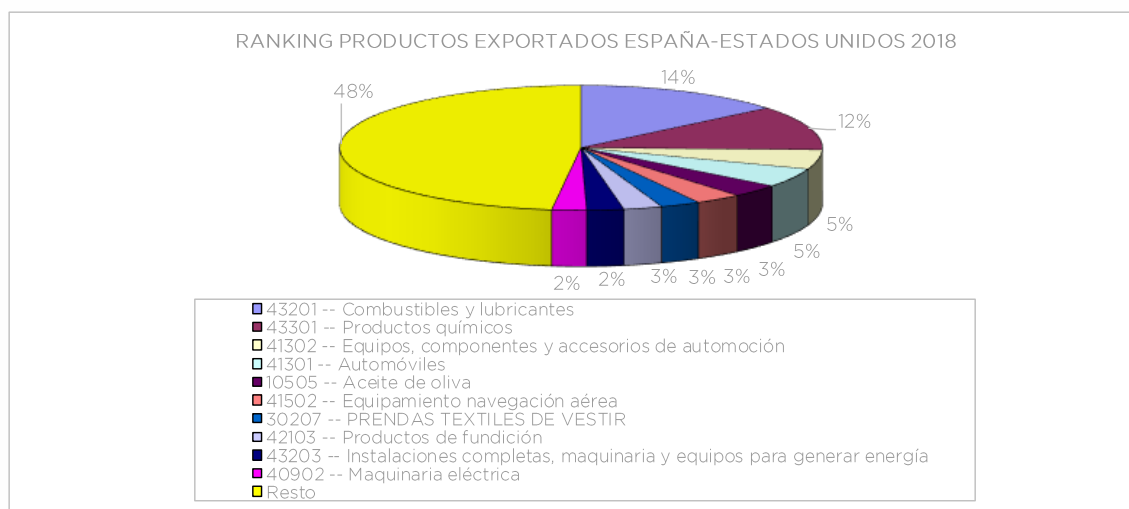


Tabla 12.- Evolución importaciones España-EE.UU.

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	10.337,30	10.384,39	12.827,50	12.949,03	13.565,50	13.151,88

Millones €. Fuente: ESTACOM

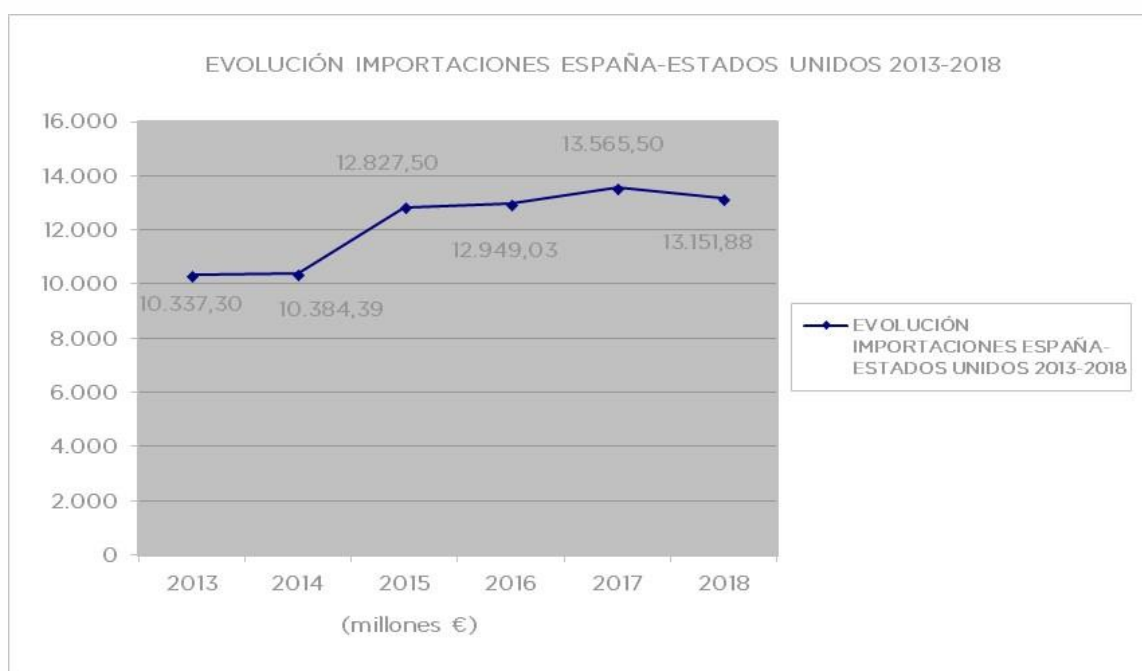
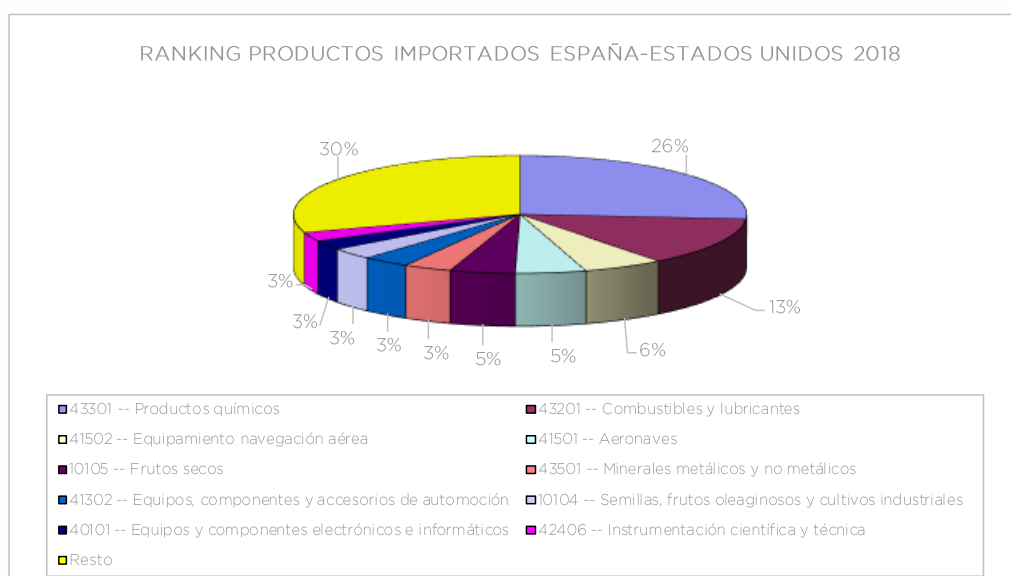


Tabla 13.- Ranking productos importados España-EE.UU.

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
43301 -- Productos químicos	3.455,67
43201 -- Combustibles y lubricantes	1.750,57
41502 -- Equipamiento navegación aérea	753,14
41501 -- Aeronaves	660,74
10105 -- Frutos secos	610,24
43501 -- Minerales metálicos y no metálicos	448,36
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	444,70
10104 -- Semillas, frutos oleaginosos y cultivos industriales	410,65
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	344,97
42406 -- Instrumentación científica y técnica	326,05
42703 -- Ortopedia	306,65
10107 -- Cereales y productos de la molinería	297,37
42702 -- Instrumental médico y quirúrgico	294,57
43503 -- Papel y sus semimanufacturas	225,44
42103 -- Productos de fundición	177,05
43505 -- Otros productos sin elaborar	154,00
10510 -- Residuos de la industria agroalimentaria	140,75
40901 -- Maquinaria y material eléctrico	123,34
42201 -- Equipos para manipulación de fluidos	116,22
41301 -- Automóviles	112,22
SubTotal	11.152,68
Total	13.151,88

Millones €. Fuente: ESTACOM



COMERCIO EXTERIOR ESTADOUNIDENSE POR PRODUCTOS

Exportaciones: Combustibles, máquinas, plásticos, hortalizas.
Principales clientes: Arabia, Italia, Turquía y EE.UU.

Importaciones: Combustibles, vehículos, máquinas, material eléctrico.
Principales proveedores: China, Alemania, EE.UU. y Rusia.

	VALOR 2017	VALOR 2018	% VAR. 17/18
IMPORTACIONES	2.408.475.702	2.614.273.313	8,54
84 -- Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	349.027.417	386.392.918	10,71
85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	356.673.459	367.051.136	2,91
87 -- Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres	294.555.396	306.674.083	4,11
27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	204.018.188	241.392.006	18,32
30 -- Productos farmacéuticos	96.585.974	116.347.863	20,46
99 -- Materias no especificadas en otra parte	91.141.510	101.542.517	11,41
90 -- Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida	86.126.616	93.443.379	8,50
94 -- Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares	67.228.071	72.113.522	7,27
39 -- Plástico y sus manufacturas	54.851.794	61.898.676	12,85
71 -- Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	59.878.206	60.783.666	1,51
EXPORTACIONES	1.546.272.961	1.664.055.581	7,62
84 -- Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	202.035.663	213.115.437	5,48
27 -- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	139.025.424	189.946.578	36,63
85 -- Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	174.424.001	176.065.360	0,94
88 -- Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	131.143.849	139.098.077	6,07
87 -- Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres	130.179.116	130.589.322	0,32
90 -- Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida	83.637.978	89.595.919	7,12
39 -- Plástico y sus manufacturas	61.892.627	66.517.047	7,47
71 -- Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	60.253.338	63.794.671	5,88
30 -- Productos farmacéuticos	44.935.704	48.391.339	7,69
99 -- Materias no especificadas en otra parte	42.436.580	48.159.937	13,49

Cálculos del CCI basados en estadísticas de US Census Bureau desde enero de 2016. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2016. (miles \$)

Perfil socioeconómico y empresarial

ENTORNO EMPRESARIAL

- Estados Unidos es la principal economía mundial. 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, el 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 quien 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 DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS

El sector agropecuario representó el 0,9% del PIB en 2017. Estados Unidos es líder en los cultivos de productos genéticamente modificados.

La mayor parte de la producción se concentra en pocos productos (maíz, soja, trigo, algodón y ganadería) y en los estados agrícolas del Medio Oeste. Estados Unidos es líder mundial en la producción de los siguientes productos: soja, maíz, leche, almendras, fresas, arándanos, lúpulo y zahína. En cuanto a las importaciones, los primeros productos fueron: plátanos, trigo, maíz, azúcar, cerveza de cebada y tomates.

El sector industrial americano ha sufrido durante las últimas décadas una caída en la contribución al PIB hasta representar el 11,6% en 2017. El sector industrial estadounidense abarca una gran variedad de actividades. Por su importancia cabe destacar la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos, maquinaria industrial, alimentos, bebidas y automóviles. Estados Unidos es el séptimo producto mundial de metales y minerales industriales según la Asociación Nacional de Minería de Estados Unidos. Además, también se encuentra en el top-ten de productores de un gran número de metales como cobre, oro, plata, zinc y hierro.

El sector servicios representó el 67,3% de la economía estadounidense en 2017 excluyendo los servicios prestados por la administración pública. Son especialmente relevantes en este ámbito el comercio, los servicios profesionales o inmobiliarios. Los servicios financieros (banca y seguros) representaron un 7,5%, mientras que los servicios inmobiliarios alcanzaron el 13,4% del PIB. El comercio (minorista y mayorista) supuso un 11,8%. Los servicios profesionales y otros dirigidos a las empresas aportaron el 12,1% del PIB y la educación y sanidad el 8,4%.



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, Florida, California, Tejas, Grandes Lagos ...). 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 mucho 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 un intenso asesoramiento jurídico 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.

BANCOS

El sistema bancario de los EE.UU., el más amplio del mundo, cuenta con más de 5.900 bancos y 5.800 cooperativas de crédito, empleando a casi 2,8 millones de personas y operando un volumen de activos valorado en 21.400 millones de dólares en 2016, es decir, el 115% del PIB de los Estados Unidos.

Además, la Administración de EE.UU. interviene en la intermediación financiera directamente a través de instituciones financieras por él

patrocinadas e, indirectamente, garantizando préstamos que hacen los intermediarios financieros privados.

SISTEMA FISCAL

El Impuesto federal sobre Sociedades está regulado en el Título 26 del US Code. La mayoría de estados tienen establecido además un impuesto sobre la renta de las personas jurídicas adicionales al federal. El tipo es del 21% a partir de 2018 tras la reforma fiscal aprobada por la anteriormente mencionada Tax Cut and Jobs Act de 2017.

El principal impuesto sobre la renta de las personas físicas es el Income Tax que se encuentra regulado en el código tributario recogido en el Título 26 del US Code. El período impositivo coincide con el año natural. Los tipos impositivos oscilan entre el 10 y el 37%.

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Valor Añadido, pero se aplica 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. 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 sobre propiedad intelectual se recoge en el Título 37 del CFR.

Una patente extranjera que haya sido previamente registrada en otro país podrá registrarse en EEUU siempre y cuando se haga dentro de los doce meses (seis si se trata de una patente de diseño) desde la fecha en que fue registrada en el extranjero por primera vez.

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Por razones de política exterior, Estados Unidos aplica prohibiciones o ciertos requisitos de aprobación a la importación de productos originarios de algunos países como Cuba, Corea del Norte, Irán, Siria y determinadas zonas de Sudán del Sur.

Existen aún algunos productos siderúrgicos y químicos españoles sometidos a medidas antidumping por la administración de EE.UU. Además, los exportadores de aceitunas negras españolas empezaron a estar sometidas a medidas antidumping preliminares en noviembre de 2017 y enero de 2018.

En EE.UU. la normativa de homologación y certificación de productos no se encuentra centralizada sino repartida entre la Administración Federal, Estatal, Local y un gran número de asociaciones del sector privado.

RÉGIMEN DE COMERCIO

El Arancel de Aduanas estadounidense está basado en la Nomenclatura Internacional del sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías (HS), que define los primeros seis dígitos de los códigos de las mercancías. Por tanto, a la hora de establecer la posición arancelaria en la que se incluirá el producto que se pretende exportar a EE.UU. hay que tener en cuenta que los dígitos siete a diez del arancel estadounidense suele diferir del código del arancel de la UE.

Para interpretar el arancel estadounidense, que se puede consultar en Internet (<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>) hay que tener en cuenta los diferentes derechos (rates of duty) que se aplican, en función del país de origen de la mercancía. Los aranceles aplicables a los productos de origen español son los que figuran en la columna General. En la columna Special figuran los aranceles -normalmente exentos- aplicables a países que gozan de tratamiento preferencial (SPG) y los aplicables a países o grupos de países con los que EE.UU. mantiene algún tratado comercial: arancel cero o reducido, tales como con Canadá, México, Israel, Grupo Caribe, Grupo Andino, Australia, etc.

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 (OMC). 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. La legislación norteamericana contempla este tipo de transacciones como importaciones en su territorio aduanero, siéndoles pues de aplicación las disposiciones reguladoras existentes.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Población (2018)	329.256.465 habitantes
Capital	Washington D.C:
Otras ciudades	Nueva York, California, San Francisco
Crecimiento población (2018)	0,8%
Densidad demográfica (2018)	33,5 hab/km ²
Pirámide de edad (2018)	0-14: 18,62% 15-64: 65,35% >65: 16,03%
Distribución por sexos (2018)	Hombres: 49,3% Mujeres: 50,7%
Grupos étnicos	Blancos, negros, asiáticos, otros
Religión	Protestantes, católicos, mormones
Idioma	Inglés
Moneda	Dólar estadounidense

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: Mount McKinley 6.190 m
Uso de la tierra (2011)	Agricultura: 44,5% Bosques: 33,3% Otros: 22,2%

PERFIL ECONÓMICO

Datos generales (2017)	PIB: 19,49 trillones \$ Crecimiento real del PIB: 2,2% PIB per cápita: 59.800 \$
PIB por sectores (2017)	Agricultura: 0,9% Industria: 19,1% Servicios: 80%
Tasa de paro (2017)	4,4%
Tasa de inflación (2017)	2,1%

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 Hawái, 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

Estados Unidos es una república constitucional, presidencial y federal. Su forma de gobierno es conocida como democracia presidencialista por los poderes que la Constitución confiere al presidente. La elección del presidente es indirecta, a través de un colegio electoral. Hay auténtica división entre los poderes ejecutivo, legislativo y judicial. Todo el sistema estadounidense se basa en la filosofía del control y el equilibrio entre los tres poderes.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

Aquellas personas con pasaporte español que visitan Estados Unidos en viaje de negocios o por motivos turísticos (sin opción a ejercer un trabajo remunerado en el país) para una estancia inferior a 90 días no precisan de ningún visado. Es suficiente viajar con un pasaporte biométrico en vigencia y tener pasaje de regreso. Desde 2009 es imprescindible tramitar on-line una autorización de viaje, denominada ESTA, para los viajeros de los países exentos de visado, entre los que se encuentra España (<https://esta.cbp.dhs.gov>).

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA AÉREA:

Estados Unidos dispone de unas extraordinarias comunicaciones aéreas. El transporte aéreo apenas representa el 1% del total por peso, si bien la mercancía transportada suele ser de alto valor en comparación a la transportada por otros medios. Los servicios para el pasajero en los aeropuertos estadounidenses son muy completos.

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), Tercer lunes de enero (Día de Martin Luther King), Tercer lunes de febrero (Día de los Presidentes), Último lunes de mayo (Memorial Day - Día de los Caídos), 4 de julio (Día de la Independencia), Primer lunes de septiembre (Día del Trabajo), Segundo lunes de octubre (Día de la Hispanidad o Columbus Day), 11 de noviembre (Día de los Veteranos de Guerra), Cuarto jueves de noviembre (Día de Acción de Gracias - Thanksgiving), 25 de diciembre (Navidad).

Horario local:

Los Estados Unidos continentales se dividen en cuatro franjas horarias: Este, Central, Montaña y Pacífico (y dos más si se consideran Alaska y Hawái). Como referencia, se indica que los estados del Este tienen una diferencia horaria de 6 horas con España y los estados del Oeste 9 horas.

Horario laboral:

BANCOS:

El horario bancario también varía. La mayoría de los bancos abren entre las 9:00 de la mañana y las 4:00 de la tarde, de lunes a viernes. En las ciudades los bancos tienen horarios más amplios, incluyendo algunas tardes entre semana y sábados por la mañana.

COMERCIOS:

Los supermercados, grandes almacenes y/o superficies comerciales más grandes suelen abrir a las 10:00 de la mañana y cerrar a las 9:00 de la noche, de lunes a domingo, aunque algunos están abiertos las 24 horas del día.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:

Normalmente, los empleados comerciales y del Gobierno trabajan ocho horas al día de lunes a viernes. Las horas laborales suelen empezar y terminar entre las 8:00 de la mañana y las 6:00 de la tarde.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (28/03/2019) Euro-Dólar

EUR	USD	EUR	USD
1	1,13	30	33,78
2	2,25	35	39,41
3	3,38	40	45,04
4	4,50	45	50,67
5	5,63	50	56,29
10	11,26	100	112,59
15	16,89	250	281,47
20	22,52	500	562,95
25	28,15	1000	1.125,89

USD	EUR	USD	EUR
1	0,89	30	26,64
2	1,78	35	31,08
3	2,66	40	35,52
4	3,55	45	39,96
5	4,44	50	44,40
10	8,88	100	88,81
15	13,32	250	222,02
20	17,76	500	444,04
25	22,20	1000	888,08

CLIMA

Dada su enorme extensión, los Estados Unidos poseen una gran variedad de climas regionales y locales. La mitad oriental del país, desde el centro del Midwest hasta la costa atlántica, el clima es predominantemente continental húmedo. Pero en torno a los Grandes Lagos los inviernos son muy fríos y los veranos frescos; mientras que el sudeste y el sur, desde Tejas hasta Carolina del Sur, el clima adquiere rasgos tropicales. En la franja occidental del Midwest, hasta las laderas de las Rocosas, el clima se hace semiárido, incluyendo el occidente de Tejas y todo Nuevo México. El clima es alpino en la ancha cordillera de las Rocosas y en las Sierras cercanas a la costa del Pacífico. Casi todo el estado de California disfruta de un clima mediterráneo (que sustenta su producción agraria mediterránea), mientras que en su parte sur y en Nevada las condiciones son desérticas. En Alaska, los inviernos son extremadamente fríos (hasta -40° C en algunas zonas) y los veranos relativamente suaves. Hawái disfruta de un clima templado a lo largo de todo el año.

PRECAUCIONES SANITARIAS

Las condiciones sanitarias son excelentes y no existen enfermedades endémicas.

WEBS DE INTERÉS

CASABLANCA

www.whitehouse.gov

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

www.export.gov

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

www.ustda.gov

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 webs de interés.

EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS EN ESPAÑA

<https://es.usembassy.gov/es/>

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

www.spainuscc.org

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

www.usatourist.com

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 ESPAÑA

Calle de Serrano, 75

28006 Madrid

tel.: (+34) 91-587-2200

fax: (+34) 91-587-2303

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Paseo de la Castellana, 162

28046 Madrid

tel.: 91 349 4000/902 446 006

fax: 91 457 8066

www.comercio.es

ICEX EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Paseo de la Castellana, 14-16

28046 Madrid

tel.: 91 349 6100/900 349 000

fax: 91 431 6128

<http://www.icex.es/>

EN ESTADOS UNIDOS

EMBAJADA DE ESPAÑA EN ESTADOS UNIDOS

2375 Pennsylvania Ave. N.W.

Washington, D.C. 20037

tel.: +1 (202) 452-0100

c.e.: emb.washington@maec.es

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN ESTADOS UNIDOS

2375 Pennsylvania Ave., N.W.

Washington, D.C.20037

tel.: (202) 728 2368

c.e.: washington@comercio.mineco.es

Datos de la Representación española:

Embajador: D. Santiago Cabanas Ansorena.

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

- Historia de EE.UU., <https://usa.costasur.com/es/historia.html>

POLÍTICA

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

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- Mapa de EE.UU., <https://www.turismoeuu.com/mapa-de-estados-unidos/>
- 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 - 2018 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.fr