

ÔFTEX
INTERNATIONAL SALES



www.oftex.es



"EEUU: COMO ACCEDER AL MERCADO AMERICANO TRAS LA REAPERTURA."

Pablo Gómez

Fundador Oftex

Pablo Calatrava

Delegado Oftex en Miami

23 junio 2020

¿Qué hacemos?





Programa Dinamización de mercados exteriores

ÍNDICE

1. Impacto tras Covid-19
2. Estrategias de entrada al mercado.
3. Errores comunes.
4. El comprador americano.
5. Normativa y requisitos técnicos.
6. Logística 3.0.
7. Marketplaces.
8. Casos de éxito.



1

Impacto
económico
tras
COVID-19



1ª quincena Marzo 2020

- Tasa de desempleo 3,5%.
 - 157 Millones de empleos.
 - 5 Millones desempleados.
- 210.000 Empleos demandados.
- Crecimiento del PIB más alto de la Historia 2,2%.
- Niveles record de:
 - Crecimiento economico.
 - Producción industrial.
 - Turismo y Ocio.
 - Confianza del consumidor.

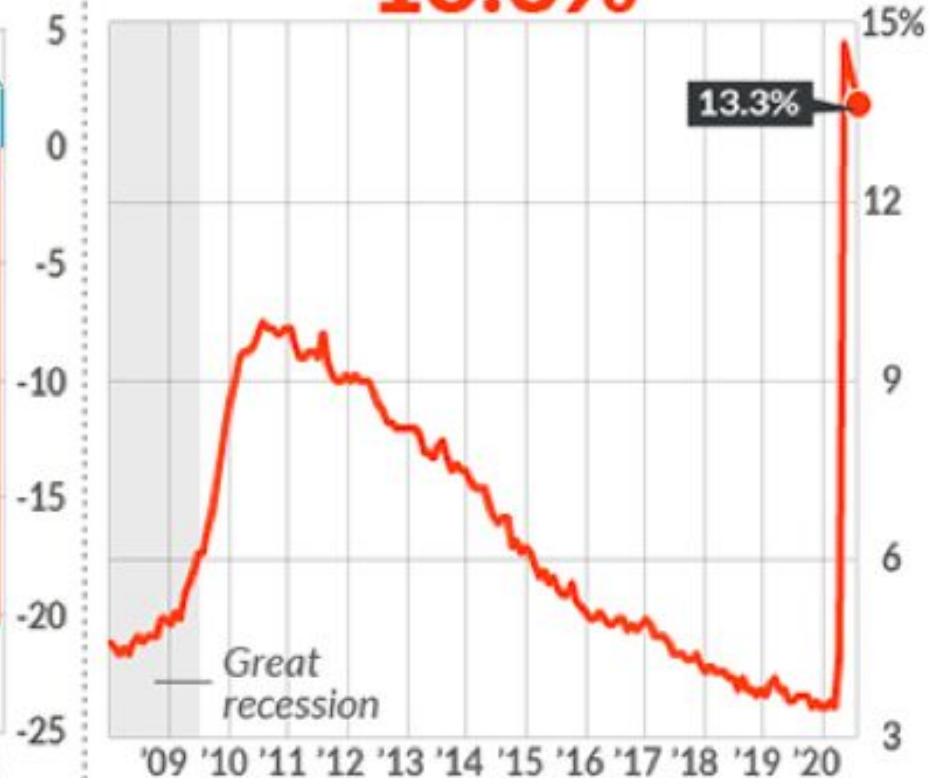
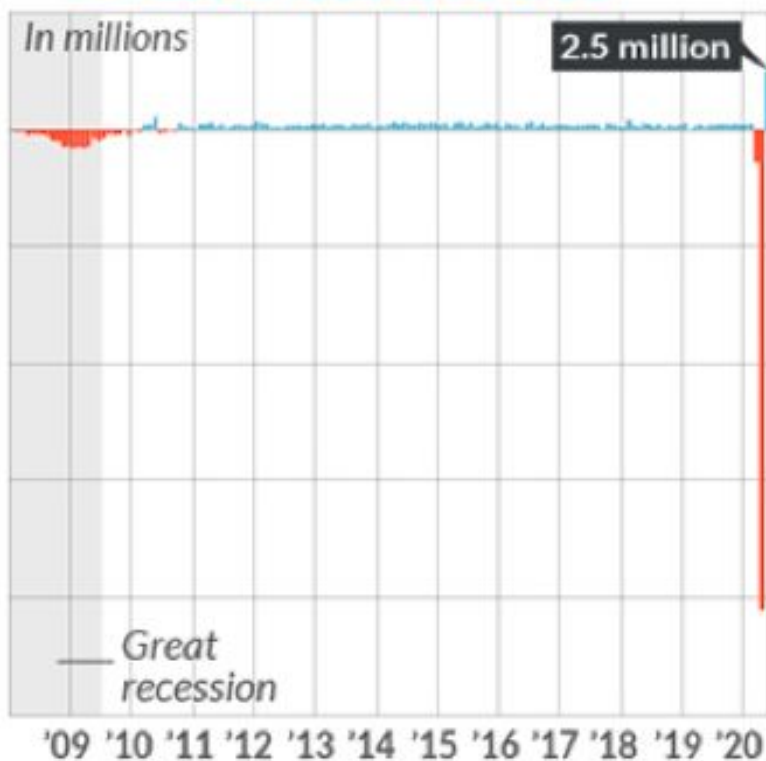
2ª quincena Marzo 2020

- Tasa de desempleo 32,5%.
 - 120 Millones de empleos.
 - 42 Millones desempleados.
- 210.000 Empleos demandados.
- Caída del PIB en un 5,4% por valor de 1,15 trillones.
- Turismo, viajes y ocio a nivel cero.
- Cada día de cierre cuesta a la economía 20,5 Billones

May **Jobs** **REPORT**

Monthly jobs growth
▲ 2.5 million

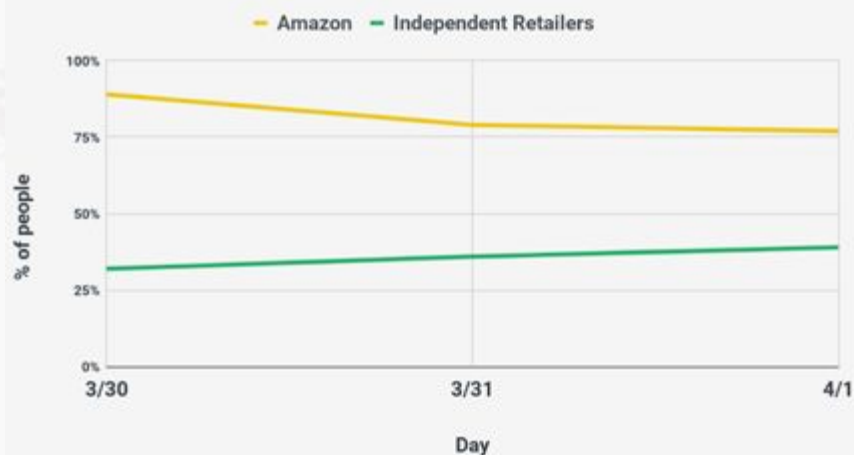
Unemployment
13.3%



Impacto en Ecommerce

- 2019 = \$ 600 billones en ventas online
- 56% del crecimiento minorista general 2019
- Ventas Ecommerce 18.0% (\$709.78 billion) = 14.5% total ventas US retail en 2020.
- Aceleración de la tendencia del canal : Ejemplo. Penetración de la alimentación 6.8% al 30%
- Hasta febrero de 2020 el crecimiento del comercio por categoría minorista y nivel de precio y diferencias geográficas: consumidores urbanos vs rurales
- Variación del Gasto en productos Esenciales vs No esenciales 3ra categoría: Nuevos Esenciales
- Cambios en la estrategia de distribución
- Mayor inversión en el canal

Impacto en Ecommerce



Top 10 Companies in the US, Ranked by Retail Ecommerce Sales Share, 2020

% of total retail ecommerce sales

1. Amazon	38.0%
2. Walmart	5.8%
3. eBay	4.5%
4. Apple	3.5%
5. The Home Depot	1.9%
6. Best Buy	1.5%
7. Target	1.5%
8. Costco Wholesale	1.3%
9. Wayfair	1.3%
10. Macy's	0.9%

Note: represents the gross value of products or services ordered via each company's website (browser or app), regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets

Source: eMarketer, May 2020

T11038

www.eMarketer.com

1

Estrategia de
entrada al
mercado

ÔFTEX
INTERNATIONAL SALES





1º importador mundial

Oportunidades

- Mercado de consumo más importante del Mundo (325 Millones de consumidores).
- Tipo de Cambio Euro Dólar muy favorable.
- Seguridad en la Inversión.
- Retorno a medio y largo plazo de la inversión.

Doing business in Florida



FLORIDA



- Con 926 Billones de PIB, Florida es:
- La cuarta economía de EEUU (ca, tx, ny) 5% USA
- La decimoquinta economía Mundial
- PIB per cápita 40,000 usd.
- Tasa desempleo 3,6%

FLORIDA

- 5.5% Impuesto de sociedades.
- No existe impuesto estatal sobre las personas físicas.
- Es el 4º estado más poblado de EEUU con 21 Millones de habitantes.

Sectores con mayor atractivo



- Turismo.
- Logística.
- Ciencias de la salud.
- Aeronáutica.
- Tecnología.
- Infraestructuras.



¿Por qué establecerse en EE.UU.?

Dada la madurez del mercado, es **muy recomendable** el establecimiento en USA por los siguientes motivos:

- Control sobre el canal y acceso a la información del mercado
- Atención al cliente para dar un mejor servicio, que en muchos casos es nuestra única ventaja competitiva
- Evitar responsabilidad sobre la empresa matriz ante posibles demandas judiciales

Tipos de corporaciones

LLC. Limited Liability Company (SL).

INC. Sociedad anónima.

CORP. Corporación.

DBA “Doing Business as”

Tipos de visados

B1. Visado de Business por 6 meses.

H1B. Profesional con habilidades específicas desplazado.

E2. Inversionista.

L1. Ejecutivo expatriado.

J1 Trainee or intern

Desafíos

- Mercado muy exigente en calidad y servicio.
- Alto coste de la mano de obra cualificada.
- Idiosincrasia empresarial.
- Incertidumbre económica mundial.

Average Salary

	San Francisco, CA	New York, NY	Austin, TX	Chicago, IL
Marketing	Base OTE*	Base OTE	Base OTE	Base OTE
Marketing Coordinator	\$45-60K	\$40-55K	\$40-55K	\$40-55K
Content Marketer	\$80-120K	\$70-110K	\$70-110K	\$70-110K
Public Relations - Manager	\$120-150K	\$110-135K	\$110-135K	\$110-135K
Public Relations - Director	\$150-180K	\$135-160K	\$135-160K	\$135-160K
Public Relations - VP	\$180-200K	\$160-180K	\$160-180K	\$160-180K
Demand Gen - Manager	\$100-140K	\$90-125K	\$90-125K	\$90-125K
Demand Gen - Director	\$140-180K	\$125-160K	\$125-160K	\$125-160K
Demand Gen - VP	\$180-250K	\$160-225K	\$160-225K	\$60-225K
Product Marketing - Manager	\$120-150K	\$110-135K	\$110-135K	\$110-135K
Product Marketing - Director	\$150-190K	\$135-170K	\$135-170K	\$135-170K
Product Marketing - VP	\$190-250K	\$170-225K	\$170-225K	\$170-225K
Head of Marketing	\$180K	\$160K	\$160K	\$160K
VP of Marketing	\$250K (+30%)	\$225K (+30%)	\$225K (+30%)	\$225K (+30%)

2

Errores comunes



Errores

- No tienen claro su modelo de negocio o su estrategia logística.
- Falta de flexibilidad para adaptarse a las exigencias del mercado (servicio, atención al cliente, diferencias consumidor americano)
- Falta de seguimiento en el proceso de ventas, falta de comunicación.
- Falta de disponibilidad para colaborar, invertir, y compartir riesgo. Ellos buscan un 'business partner' más que un proveedor.

3

El comprador americano

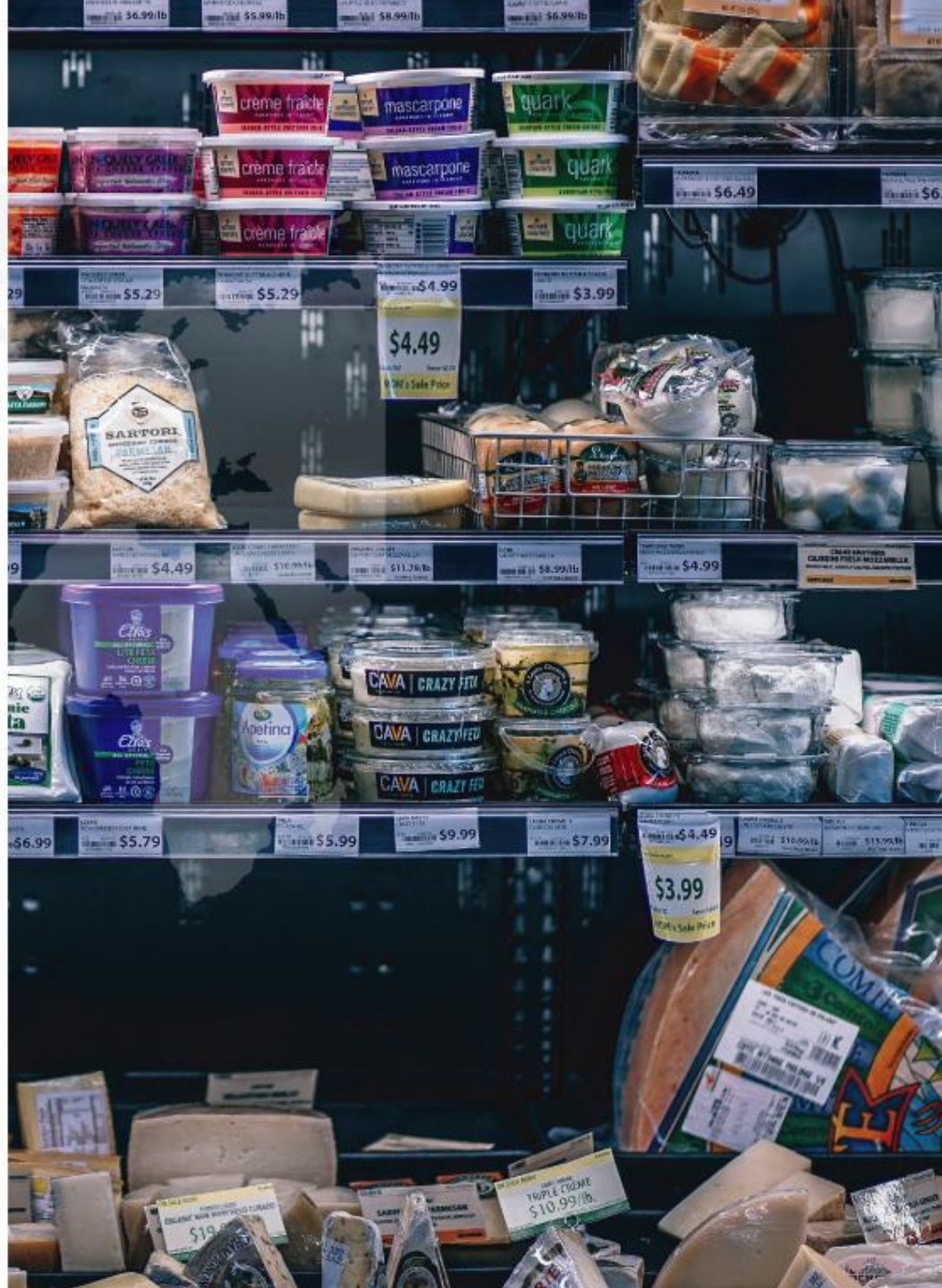


El comprador americano

- Lo que el comprador americano valora sobre todo, por encima de calidad o precio, es que le hagas más fácil el poder vender tu producto. Buscan el “value proposition”.
- Regularidad en la producción del producto, un estable canal logístico, y un servicio atento y rápido.
- Competitividad en facilitar la venta. La empresa que triunfa es la que se lo pone más fácil vender su producto. (Por eso el estar implantado es una gran ventaja).
- No quiere complicaciones. Prefiere enfocar sus esfuerzos en vender tu producto.

4

Normativa y requisitos técnicos



FDA (Food Drug Act)

- 2003 FDA, 2011 FSMA
- Registro de instalaciones en España
- Inspecciones obligatorias
- Plan de seguridad alimentaria
- Agente con personalidad jurídica americana
- Renovación anual

Juguetes

- ASTM f-963: Physical and mechanical, Flammability, Labeling-toys, Soluble metals in surface coatings, Heavy metals.
- CPSIA HR4040 Total Lead in Substrates, Paint and Surface coatings, Phthalates.
- 16 CFR 134.11 Country and origin marking.
- Illinois Lead <40ppm for lead



5

Logística 3.0

www.oftex.es

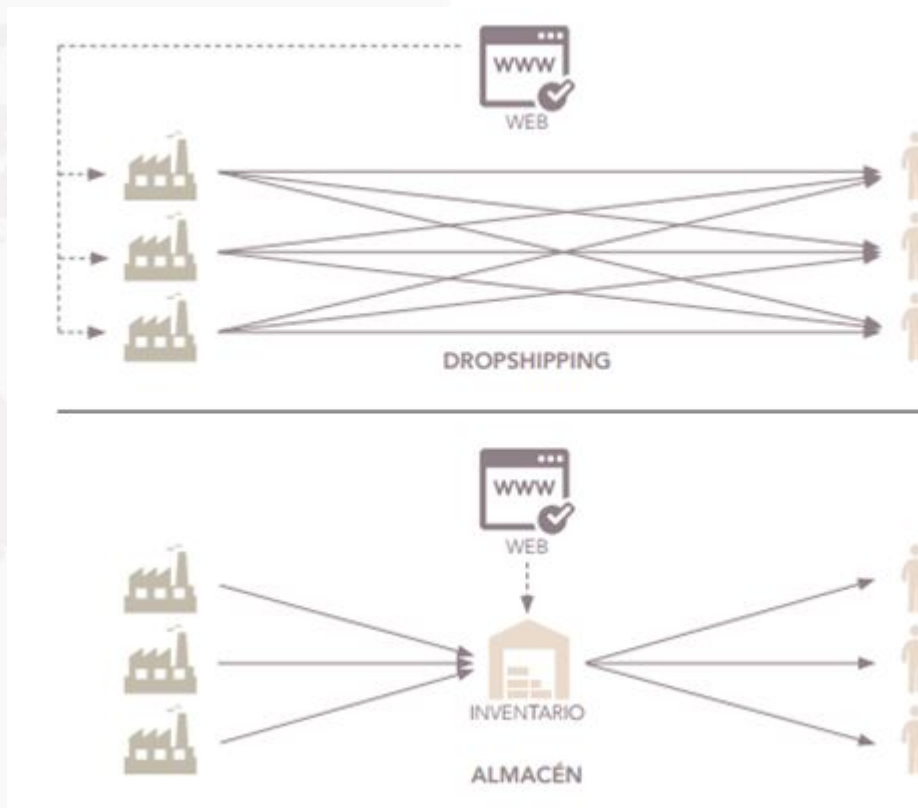
ÔFTEX
INTERNATIONAL SALES

La logística, la llave maestra del comercio electrónico



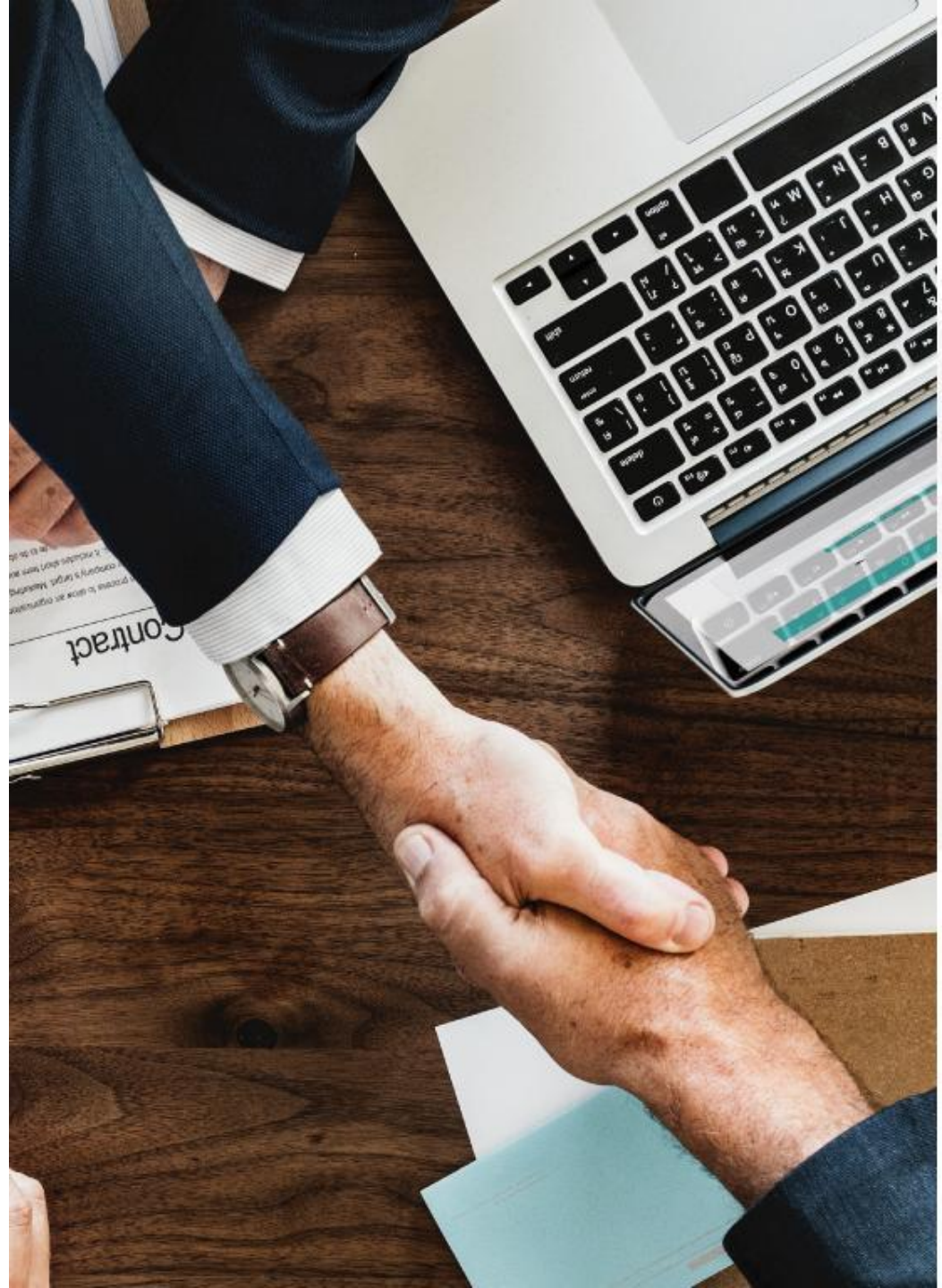
- 
- El coste logístico marca la rentabilidad de las operaciones.
 - El 50% de las operaciones necesitarán de logística y transporte en 2018.
 - Las ventas online son de 523.000 millones de us\$, gran parte de estas ventas se hacen a través del móvil.

Dropshipping Vs Almacén propio.



6

Marketplaces





Amazon \$339
E Bay \$90
Walmart \$49
Wish \$10
Houzz \$9
*Miles de Millones

Los Market Places en USA
representaron el 58% de las
ventas globales de comercio electrónico

Fuente: Big commerce.com con datos de Statista

PRINCIPALES MARKET PLACES

- ✓ 552\$ B de ventas en Market Places (59)
- ✓ 37% a través de móviles
- ✓ 11% Comisión Media cargada
- ✓ 38 Market Places venden fuera de US



Si Amazon fuera un país sería la 50ª economía del mundo.

2.5 millones de sellers con 12 millones de productos

El 40% de las ventas online las acapara Amazon

Logística, stock y devoluciones : FBA vs FBM
Customer service

Amazon Brand Registry

Cargos: \$39.99/mes (seller profesional)

Varios fees dependiendo si es FBM o FBA (pick and pack fee)

Referral fee variable media 13%

Closing fee: \$0.99/item depende

Lista de productos prohibidos como el alcohol



Por "invitación"

"Request to sell" Proceso mucho mas largo (hasta 6 meses)

33,000 vendedores que abarcan 52 millones de SKU de productos

294.5 millones de visitas en 2019, y en temporada navidena 500 millones.

Logística, stock, devoluciones, customer service -
Fabricante- Operador Logístico vs WFS

Lista de productos prohibidos como el alcohol (excepciones)

Cargos: no hay coste fijo

Fee variable dependiendo de la categoría (8-15%)

Price parity requirement



"Seller application" -3-4 semanas

10.000 vendedores que abarcan 10 millones de SKU de productos

77.7 Million visits millones de visitas en 2019

Ticket medio \$230

Logística: Drop ship Model.

Logística, stock, devoluciones, customer service - Operador Logístico o fabricante

- No fees, precio de wholesaler y ellos hacen el mark -up (30%+)



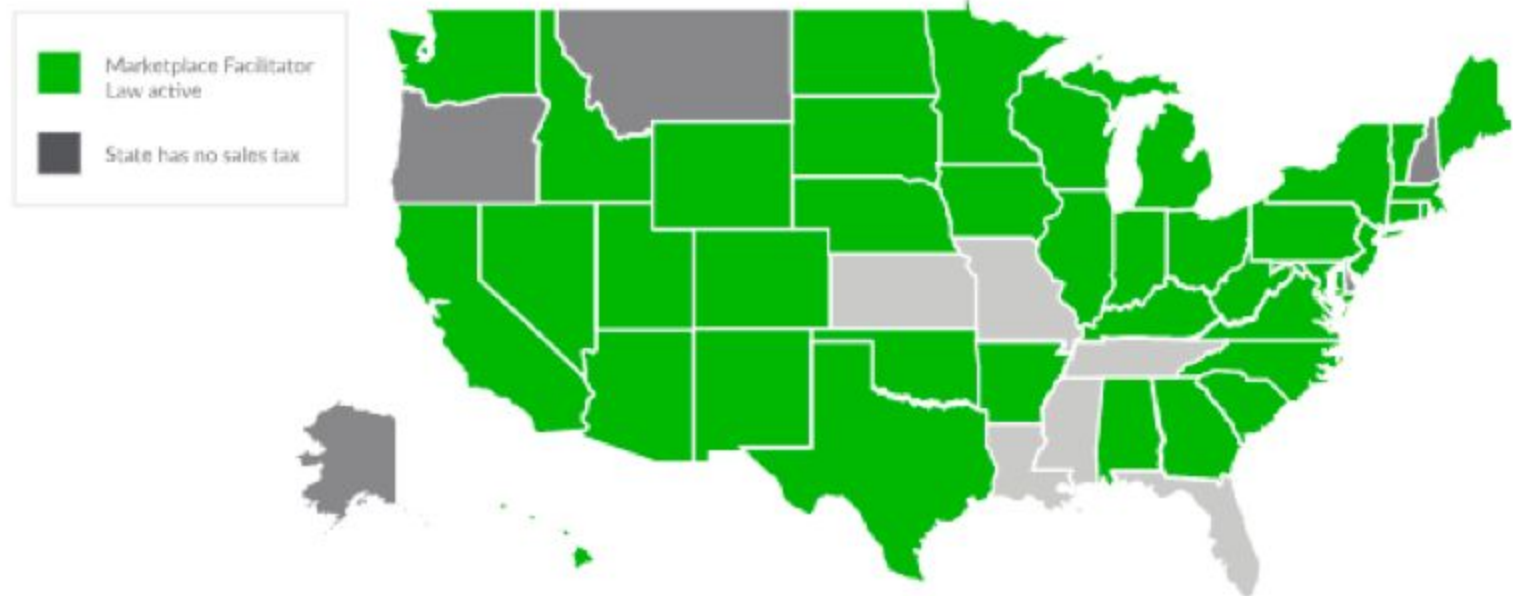
ESTRUCTURA EN USA



Sales Tax

Marketplace Facilitator Laws in the US

This map shows the states that have active marketplace facilitator laws



Ventas de Comercio electrónico B2B en el mundo

2020 6 billones de € (Fuente: Frost and Sullivan)

Crecimiento del 15% anual (Fuente: Gartner)

*Ventas ecommerce B2C 3 billones € (Fuente: Frost and Sullivan)

Get discovered by the world's leading retailers

SIGN UP FOR FREE

Trusted by hundreds of retailers worldwide



RANGEME

www.rangeme.com

Compradores: 7.000 grandes retailers

Whole foods, Target, Sephora, Albertsons, CVS pharmacy,

Multisectorial

Países: EEUU, Nueva Zelanda y Australia

Precio: Gratuito y Premium (1.399 us\$/año)

Requisito: altos controles de calidad, packaging con código de barras, etc.

Your Source for Wholesalers, Distributors, Importers, and Manufacturers



[Featured Wholesale Stores](#)

Product Search

[Find it](#)

[Advanced Search](#)
[Company Search](#)

459,470 items from over 1,000 trusted wholesale stores online

Find Wholesale Suppliers by Category ([View All Categories](#))

Apparel / Clothing

Baby Clothes |
Childrens Clothing | Juniors |
Leggings | Plus Size Clothing |
Socks & Hosiery | T-Shirts |
Urban Clothing |
Womens Clothing ...

Art & Supplies

As Seen On TV

Asian Sources

Automotive

Baby Items

Books & Publications

DVDs & Videos

Electronics

Fashion Accessories

Hair Accessories |
Hats, Headwear | Jewelry ...

Food & Grocery

General Merchandise

Gifts

Handbags & Luggage

Health, Beauty & Wellness

Cosmetics ...

Holiday & Seasonal

Music

Novelties

Office & School Supplies

Party Supplies & Greeting Cards

Perfume

Pet Supplies

Professional Supplies

Promotional

Regional & Ethnic

Religious Items

Self-Defense, Security



WHOLSALE CENTRAL

www.wholesalecentral.com

Compradores: 1,7 Millones de
tiendas

1.000 mayoristas online

Multisectorial

Países: EEUU

Coste: 800 us\$/año

7

Casos de éxito



¡ LAS AUTÉNTICAS !

**Sabor
Huevo frito**

el Valle





RECETAS

EN LA

Cocina

Las mejores tradiciones están hechas para saborearse. Destapa todo el sabor de esta deliciosas recetas con los más frescos ingredientes.



TRES LECHES

 Porciones 8

 1 hora





RABO ENCENDIDO

 Porciones 6

 3 horas





TRES LECHES DE CALABAZA

 Porciones 8

 30 minutos





BOLICHE/CARNE ASADA AL ESTILO CUBANO

 Porciones 6

 6 horas



sweet
HOME
COLLECTION

OTOÑO
INVIERNO
19/20

AUTUMN
WINTER
19/20



Conservas vegetales mas vendidas

Top 3 de nuestros mejores productos



ALCACHOFA ENTERA CON TALLO A LA ROMANA
TARRO 440 g - 3.13 €

[Comprar](#)

Alcachofas seleccionadas, peladas manteniendo el rabo y envasadas una a una a mano. Receta tradicional de Alcachofas a la Romana, con aceite y aliñadas con hierbas y especias.



ASADO VERDURAS
TARRO 300 g - 2.08 €

[Comprar](#)

Asado "mix" de pimiento, berenjena y cebolla. Productos de categoría Extra. Elaborados en su propio jugo sin agua añadida.



CEBOLLA CARAMELIZADA
TARRO 240 g - 2.38 €

[Comprar](#)

Las mejores materias primas y una elaboración cuidadosa y artesanal dan lugar a un producto realmente exquisito, ideal como guarnición en carnes, aves, pescados y otras verduras fritas o a la plancha





PAPER SHOOTER

COMMAND

**SECRET
AGENT**

POLICE

Manjavacas Nuestra Cooperativa

Momentos para compartir





**VEN A VENDER A
U.S.A**





GRACIAS

Pablo Gómez Berenguer

pgomez@oftex.es