

Afi Fichas País |2019



Estados Unidos



Fecha última actualización: abril 2019

c/ Marqués de Villamejor, 5
28006 Madrid
Tlf.: 34-91-520 01 00
Fax: 34-91-520 01 43
e-mail: saie@afi.es
www.afi.es



Índice

Datos generales	3
CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO	4
Presentación del mercado	4
Entorno de negocios	4
Situación política	7
Situación económica	8
NEGOCIO PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS	10
Relaciones bilaterales con España	10
Oportunidades de negocio para las empresas españolas	13
Ayudas e incentivos	15
ENTORNO OPERATIVO	17
Régimen de comercio e inversiones	17
Sistema fiscal	20
Sistema financiero	21
Moneda y control de cambios	22
Cultura empresarial	23
INFORMACIÓN ADICIONAL	24
Calendario de ferias	24
Direcciones de interés	24
Direcciones útiles de Internet	25

Datos generales

Variables geopolíticas	Nombre oficial	Estados Unidos	
	Superficie	9.826.675 km ²	
	Población	329.256.465 (est. julio 2018)	
	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	0,8% (est. 2018)	
	Población urbana	82,3% (2018)	
	Esperanza de la vida	80,1 años (est. 2018)	
	Edad media	38,2 años (est. 2018)	
	Grupos étnicos	Blancos 72,4%, negros 12,6%, asiáticos 4,8%, indios americanos 0,9%, otros 6,2%, dos o más razas 2,9%	
	Idiomas	Inglés (oficial) y español (13,4%)	
	Prefijo telf.	+1	
	Variables económicas	PIB	20.429 miles millones USD (est. 2018)
		Crecimiento del PIB	2,9% (est. 2018)
PIB per cápita		62.055 USD PPA (est. 2018)	
Balanza cuenta corriente		-2,7% del PIB (est. 2018)	
Deuda pública neta		78% del PIB (est. 2018)	
Déficit fiscal		-2,4% del PIB (est. 2018)	
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 km², siendo el **cuarto país más extenso** del mundo.

Se trata de un mercado de **gran tamaño**, con casi 330 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 62.055 dólares (estimación para 2018).

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, el papel preponderante del dólar en la economía global, los avances hacia la autosuficiencia energética, el liderazgo internacional en investigación e innovación, las tasas de impuestos corporativos reducidas y la alta proporción de la deuda pública en poder de los residentes locales (60%). No obstante, el país no está exento de problemas, como son la alta deuda familiar (131% del ingreso disponible bruto), la dificultad de elevar la tasa de empleo, la desigualdad social, la división política del país y la obsolescencia de muchas infraestructuras.

Estamos ante la **duodécima economía más libre del mundo** según el Índice 2019 de Libertad Económica elaborado por Heritage Foundation, lo que supone un avance de

cinco puestos respecto al informe de 2017. Esta mejora refleja el impacto de las principales reformas regulatorias y fiscales sobre el crecimiento económico, la inversión y la confianza empresarial. En 2018, la tasa de desempleo cayó a su punto más bajo desde 1969. Las nuevas políticas proteccionistas que aumentaron los aranceles y interrumpieron las cadenas de suministro manufactureras por el momento no afectan a los precios al consumidor y las decisiones de inversión.

Asimismo, EE. UU. se sitúa, de acuerdo con el informe *Doing Business 2019* 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 2017, la variable que más ha avanzado es tramitación de permisos de construcción y cumplimiento de contratos, aunque empeoran de forma sensible obtención de electricidad y protección de inversiones.

<i>Doing Business*</i>	Estados Unidos	España
Facilidad para hacer negocios	8	30
Apertura de un negocio	53	86
Tramitación de permisos de construcción	26	78
Obtención de electricidad	54	48
Registro de propiedad	38	58
Obtención de financiación	3	73
Protección de inversores	50	30
Pago de impuestos	37	34
Comercio transfronterizo	36	1
Cumplimiento de contratos	16	23
Resolución de insolvencia	3	19

*Ranking, considerando 190 economías.

Fuente: *Doing Business 2019*. 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 elaborado por la OCDE para 2017.

Según el Informe de Inversión Mundial 2017 de la UNCTAD, la **inversión extranjera directa en 2017** con destino EE.UU. alcanzó los 275.381 millones de dólares, lo que supone un desplome de la inversión respecto al año precedente (un 39,8% menos que en 2016), aunque EE.UU. mantiene su liderazgo como primer receptor mundial (China, el

segundo, 136.320 millones en 2017). De esta forma, el stock de inversión asciende a 7.807.032 millones de dólares, un 128% más que en 2010.

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
- Invest in America: www.investamerica.gov
- U. S. Small Business Administration: www.sba.gov

Situación política

En Estados Unidos está instaurada una **República Parlamentaria**. La presidencia del país está, desde 2017, en manos de **Donald Trump**, del partido Republicano. Su primer mandato concluye en 2020.

Las relaciones con los demócratas (que cuentan con la mayoría en la Cámara de Representantes) se caracterizan por la crispación, particularmente por el contencioso sobre la financiación del muro fronterizo con México, lo que paraliza en buena medida la actividad legislativa.

Los principales objetivos de la **política económica** de la Administración Trump son la desregulación, especialmente en los sectores financiero, energético y ambiental. El estilo de gobierno y la política exterior aislacionista de Trump chocan con los valores republicanos tradicionales, pero las críticas dentro del partido generalmente han sido silenciadas. Si bien, los republicanos del Congreso se han mostrado más firmes en su oposición en relación, por ejemplo, con el prolongado cierre del gobierno y a la decisión unilateral de Trump de retirar las tropas de Siria.

La **política exterior** está marcada por la **retórica proteccionista** de Trump, que desdeña del multilateralismo y crea tensiones con muchos de los tradicionales aliados en Occidente. La **guerra comercial con China** se puede prolongar –y agudizar– en los próximos años. Las dos superpotencias están inmersas en una competencia estratégica por el dominio económico a largo plazo, que incluye una carrera tecnológica de armamentos. Por ello, aunque se alcance un acuerdo que ponga freno a la escalada arancelaria, este será provisional y las tensiones proseguirán. El **Acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá (USMCA)** firmado en noviembre de 2018 alivió las preocupaciones a corto plazo sobre la política comercial en América del Norte. Sin embargo, el proceso de ratificación presentará una serie de desafíos. Tras la renuncia del general Mattis en diciembre, es probable que la política de "América primero" de Trump desempeñe un papel más importante en la política exterior.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- *The White House*: www.whitehouse.gov
- *US House of Representatives*: www.house.gov
- *US Trade Representative*: www.ustr.gov

Situación económica

La economía estadounidense repuntó en 2017, con un **crecimiento del PIB** del 2,2%, seis décimas más que el año precedente, y la estimación para 2018 consolida este crecimiento hasta el 2,9%. Los buenos datos del empleo (con una tasa de paro en mínimos históricos, 3,9% en 2018) y del consumo privado, junto a los estímulos de la Fed, han favorecido dicho dinamismo. No obstante, la previsión de *Economist Intelligence Unit* (EIU) para los próximos años es menos optimista: 2,3% en 2019 y en 2020 la economía se desacelera aún más hasta el 1,5%. La guerra comercial con China y otros contenciosos comerciales regionales pueden lastrar la inversión empresarial y el crecimiento de las exportaciones. Asimismo, la inestabilidad política y el aumento de la deuda corporativa pueden empujar a la economía a una desaceleración cíclica.

Atendiendo al pronóstico de EIU, la **inflación** de los precios al consumidor se podría moderar levemente en 2019 al 2,2%, dos décimas menos que un año antes, como resultado de la contención en los precios del petróleo. Sin embargo, otros factores mantendrán la presión al alza sobre los precios, ya que las barreras comerciales elevan el precio de los bienes importados y el crecimiento de los salarios se mantiene firme. En 2020 se espera que la inflación caiga a un 1,4%, por el debilitamiento de los precios del petróleo, pero volvería a repuntar en los siguientes años en un contexto de progresiva recuperación de las demandas internacionales (según EIU, en torno al 2% de promedio anual en 2021-23).

La política de la Administración Trump está elevando el **déficit fiscal**. Tras el acuerdo sobre límites de gasto significativamente más altos, se espera que en 2019 aumente el déficit fiscal hasta el 4,9% del PIB, más de un punto que un año antes. La intención del presidente de declarar la emergencia nacional para movilizar los fondos que le permita construir el muro fronterizo con México podría elevar aún más el gasto, aunque por el momento se ha visto paralizada por los tribunales y previsiblemente su financiación se obtenga de la desviación de otras agencias gubernamentales. Siguiendo la hipótesis de EIU, el déficit alcanzará su punto máximo en 2020, 5,7%, ante el previsible crecimiento lento de los ingresos (en un contexto de desaceleración económica) y las políticas de estímulo fiscal, y seguirá siendo elevado en los siguientes años por el efecto inducido de las rebajas fiscales introducidas en 2017 (con un promedio de déficit del 4,9% del PIB en 2021-23). Aunque sea una probabilidad remota (ya que el gobierno previsiblemente dará prioridad al servicio de la deuda por encima de otros gastos), de producirse un impago de deuda del Tesoro de los Estados Unidos las consecuencias financieras globales serían desastrosas. La perspectiva a largo plazo es preocupante. Los cambios estructurales, como la jubilación de los "baby boomers", el aumento de los subsidios federales para el seguro de salud, el envejecimiento de la población y el aumento de las tasas de interés

de la deuda federal y aumentarán el déficit y la relación deuda / PIB (a menos que se aumenten los impuestos o se reduzcan los servicios esenciales).

El reciente incremento de los aranceles difícilmente modificará el escenario de déficit de la cuenta corriente. Un dólar fuerte (para los estándares históricos) y los desequilibrios estructurales (como el desplazamiento de las manufacturas de bajo y medio coste a Asia y América Latina) repercuten en un amplio déficit comercial (estimado en 2,4% del PIB en 2018, 485 mil millones de dólares). El déficit estructural de la cuenta corriente se ha reducido desde 2012, ya que la mayor producción de petróleo y gas ha minimizado la dependencia de las importaciones de energía. Sin embargo, como el mayor consumidor de petróleo del mundo, EE.UU. seguirá siendo un importador neto. La previsión de EIU señala que la demanda de importaciones de bienes y servicios se enfriará lentamente, a medida que el dólar se debilite y las tasas de interés aumenten.

Principales indicadores macroeconómicos

	2014 ^a	2015 ^a	2016 ^a	2017 ^a	2018 ^e	2019 ^e	2020 ^p
Crecimiento real del PIB (%)	2,5%	2,9%	1,6%	2,2%	2,9%	2,3%	1,5%
Inflación (promedio anual; %)	1,6%	-0,9%	0,4%	2,3%	2,9% ^a	2,3%	1,1%
Tasa de desempleo (promedio anual; %)	6,2%	5,3%	4,9%	4,4%	3,9% ^a	4,0%	4,6%
Balanza por c.c. (miles mill. US\$)	-365	-408	-433	-449	-485	-535	-554
Saldo federal presupuestario (%PIB)	-2,8%	-2,4%	-3,2%	-3,5%	-3,8%	-4,9%	-5,7%
Deuda Pública Neta (%PIB)	73,7%	72,5%	76,2%	76,1%	78,0%	80,1%	81,3%

a: actual; e: estimación; p: previsión.

Fuente: Economist Intelligence Unit

Rating Deuda Soberana - Largo plazo

Calificación - mar 2019	Moody's	S&P
Estados Unidos	Aaa estable	AA+ estable
España	Baa1 estable	A- positiva

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:

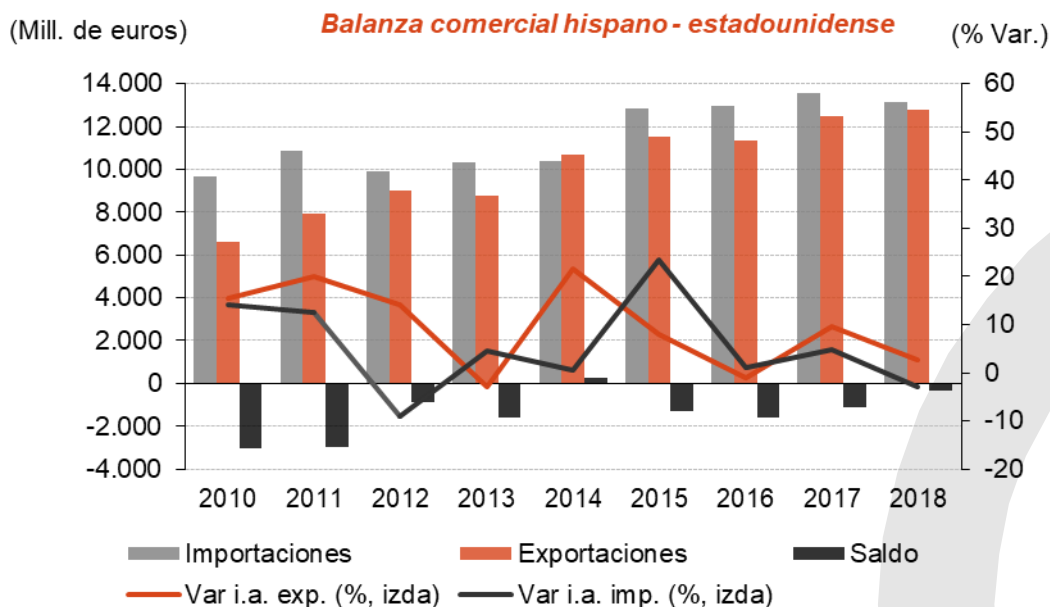
- Reserva Federal: www.federalreserve.gov
- Bureau of Economic Analysis: www.bea.gov
- US Treasury: www.treas.gov

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 2018 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.

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. No obstante, en 2018 el déficit comercial ascendió a 360,8 millones de euros, un 67,1% menos que un año antes, y muy por debajo de la media de los últimos años (1.528,8 millones de promedio anual 2009-2018).



Fuente: ESTACOM y elaboración propia

El mayor empuje de las exportaciones ha influido en la reducción del déficit comercial. Las **exportaciones españolas a Estados Unidos** ascendieron a **12.791 millones de euros en 2018**, un 2,6% más que un año antes, lo que supone un nuevo máximo

histórico en la serie (3.112,4 millones más que el promedio anual 2009-2018). Las principales partidas de exportación del top-10 representado son por este orden: **combustibles** (14%), máquinas y aparatos mecánicos (13,3%), vehículos automóviles (6,9%) y aparatos y material eléctricos (6,9%), que en conjunto acaparan un 41,2% del total de las exportaciones españolas. En cuanto a la variación interanual, la mayoría de las partidas representadas en el Top-10 registraron crecimientos. Los ascensos más relevantes se dieron en productos cerámicos (9,5%) y aparatos y material eléctricos (8,9%). Por el contrario, los descensos más pronunciados se produjeron en productos farmacéuticos y máquinas y aparatos mecánicos (-7,5% y -6,4%, respectivamente).

Principales capítulos exportados por España a EE.UU. (2018)				
	Productos	Miles euros	% Total	Var. % ia
1	27 combustibles, aceites minerales	1.794.538,2	14,0%	2,7%
2	84 máquinas y aparatos mecánicos	1.703.643,1	13,3%	-6,4%
3	87 vehículos automóviles; tractores	884.665,7	6,9%	3,5%
4	85 aparatos y material eléctricos	883.035,2	6,9%	8,9%
5	30 productos farmacéuticos	652.627,7	5,1%	-7,5%
6	15 grasas, aceite animal o vegetales	483.007,7	3,8%	-5,5%
7	73 manufacturas de fundición, hierro/acero	385.732,3	3,0%	1,3%
8	22 bebidas todo tipo (exc. zumos)	350.038,8	2,7%	-0,2%
9	69 productos cerámicos	296.606,8	2,3%	9,5%
10	29 productos químicos orgánicos	290.718,8	2,3%	6,2%
	Subtotal	7.724.614,4	60,4%	0,0%
	Total exportaciones	12.791.094,9	100,0%	2,6%

Fuente: ESTACOM y elaboración propia

Las **importaciones españolas procedentes de EE. UU. sumaron en 2018 13.151,8 millones de euros**, un 3% por debajo que un año antes, aunque el segundo máximo en la serie (1.944,4 millones más que el promedio 2009-2018). Entre las principales mercancías destacaron: **productos farmacéuticos** (18,9% del valor total de las importaciones), **combustibles** (13,5%) y **máquinas y aparatos mecánicos** (9,2%), aeronaves (7,6%), y aparatos ópticos, de medida y médicos (7,3%). En gran medida, la **contracción de las importaciones estuvo inducida por el retroceso de los pedidos de la industria aeroespacial**, con una variación interanual negativa del 59,2% (1.458,2 millones de euros menos que un año antes); de hecho, excluyendo esta partida las importaciones habrían crecido un 9,4%. Las partidas más dinámicas, con incrementos de dos dígitos fueron semillas oleaginosas (45,5%), minerales (38,1%) y combustibles (32,2%). El incremento de combustibles fue especialmente significativo en términos absolutos (432,7 millones de euros más que un año antes).

Principales capítulos importados por España desde EE.UU. (2018)				
	Productos	Miles euros	% Total	Var. % ia
1	30 productos farmacéuticos	2.488.637,0	18,9%	-3,7%
2	27 combustibles, aceites minerales	1.774.507,8	13,5%	32,2%
3	84 máquinas y aparatos mecánicos	1.211.295,6	9,2%	3,7%
4	88 aeronaves; vehículos espaciales	1.005.348,5	7,6%	-59,2%
5	90 aparatos ópticos, medida, médicos	961.013,5	7,3%	1,6%
6	08 frutas /frutos, s/ conservar	599.462,1	4,6%	1,0%
7	85 aparatos y material eléctricos	508.827,1	3,9%	3,7%
8	26 minerales, escorias y cenizas	467.604,7	3,6%	38,1%
9	12 semillas oleaginosas; plantas industriales	438.425,7	3,3%	45,5%
10	87 vehículos automóviles; tractores	412.233,8	3,1%	12,4%
	Subtotal	9.867.356,0	75,0%	-6,9%
	Total importaciones	13.151.881,9	100,0%	-3,0%

Fuente: ESTACOM y elaboración propia

En el plano de la **inversión extranjera directa, EE.UU. es un destino preferente para las empresas españolas** (el segundo receptor de la IED española, después del Reino Unido). Al respecto, el flujo invertido entre 2008 y 2018 ascendió a 36.854,2 millones de euros (sin incluir empresas de tenencia de valores), que equivale a un 11,2% del total de las inversiones españolas en el extranjero. No obstante, atendiendo al último dato, la inversión española **en 2018 fue de 2.501,4 millones de euros**, un 24,8% menos que un año antes. Considerando este último ejercicio, las principales actividades foco de la inversión española fueron comercio mayorista (23,5% del total), ingeniería civil (18,2%), servicios de información (15,5%) y suministro de energía eléctrica (14,8%).

Por su parte, la **IED estadounidense con destino España es más discreta**: 6.662,3 millones de euros en el periodo 2008-2018. La inversión **en 2018** se redujo a **983,7 millones**, un 52% menos que un año antes, aunque un 62,4% más que el promedio de los últimos diez años (605,6 millones). Los seguros fueron el sector español preferente para la inversión de las empresas norteamericanas en 2018 (52% del total invertido), seguido a distancia de servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y fabricación de otro material de transporte (11,6% y 7,8%, respectivamente).

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- Ministerio de Economía y Competitividad: www.mineco.gob.es
- Oficinas Económicas y Comerciales de España en Estados Unidos: www.oficinascomerciales.es
- U.S. Commercial Service. Department of Commerce: 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.**

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.

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

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>
Ministerio de Economía y Competitividad e ICEX España Exportación e Inversiones	<ul style="list-style-type: none"> - Fondo para la Internacionalización de la Empresa española (FIEM) - ICEX – NEXT - PYME INVIERTE - Centro de negocios en Chicago - Centro de Promoción de inversiones, industrias culturales y hábitat en Miami - Centro de Promoción de alimentación, vinos, moda-hábitat e inversiones, en Nueva York - Antena ICEX en Washington - Otros programas y apoyos 	Apoyo institucional y comercial a las empresas españolas con interés en exportar / invertir / establecer acuerdos de cooperación empresarial en Estados Unidos.
Cámaras de Comercio	<i>Plan de Expansión Internacional para Pymes</i>	Iniciativas de apoyo promocional, de formación e información sobre comercio exterior.
Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación - CESCE	<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.
Compañía Española de Financiación al Desarrollo - COFIDES	<ul style="list-style-type: none"> - Línea EE. UU. - FIEX - FONPYME 	Apoyo financiero para proyectos de inversión viables (con interés español), especialmente en TIC, biotecnología, energías renovables, infraestructuras y medio ambiente.
Instituto de Crédito Oficial - ICO	<ul style="list-style-type: none"> - Línea ICO Internacional - Línea ICO Exportadores - Garantías internacionales - Línea ICO Garantía SGR / SAECA - Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) - Otros 	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
SELECTUSA	<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

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: http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm
Derecho antidumping	Las exportaciones españolas de alambón de acero inoxidable están sujetas a un derecho antidumping del 2,71%.
No arancelarias	
Barreras administrativas	<ul style="list-style-type: none"> – 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. – La distribución de alcohol puede ser libre, limitada, ilegal o grave, según la legislación de cada Estado.
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"> - 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>. - 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. - Importación de plantas debe ir acompañada de una declaración de importación en la que se indique: nombre científico, valor, cantidad y país de origen.
Prohibiciones	<ul style="list-style-type: none"> - 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.

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:

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

(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
- American National Standards Institute: www.ansi.org/
- Center for Food Safety and Applied Nutrition - Federal Drug Administration (FDA): 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** que desde el 1 de enero de 2018 con la aprobación de la ley *Tax Cuts and Jobs Act of 2017* se ha reducido a un 21% (antes un máximo del 35%). El Impuesto Mínimo Alternativo corporativo también fue eliminado por la reforma de 2017. Los gobiernos estatales y locales también pueden imponer impuestos a la renta que van desde menos del 1% al 12% (Dakota del Sur, Nevada, Ohio, Texas, Washington y Wyoming no recaudan impuestos de ingresos corporativos o de ingresos brutos).

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):

Principales impuestos	
Tipo de Impuesto	Tasa Impositiva
Impuesto sobre la renta de sociedades (federal)	21%
Impuesto sobre las ventas	variable*
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%

*No existe un IVA federal o impuesto a la venta que se aplique a nivel nacional. Los impuestos a las ventas se calculan de manera diferente en cada estado, y generalmente oscilan entre el 2,9% y el 7,25%.

** 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: Highlights

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
- 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.

Atendiendo al Índice de competitividad Global del *World Economic Forum 2018*, Estados Unidos ocupa la **posición primera** de un total de 140 economías en cuanto al nivel de **desarrollo de su sistema financiero** (España se sitúa en el puesto 34), lo que supone una mejora de dos posiciones respecto al informe 2016-2017. En la tabla adjunta, se representan las principales variables analizadas del sistema financiero y su comparativa con España.

Indicadores sobre el Sistema Financiero		
Desarrollo del sistema financiero (Rk entre 140 economías)	EE.UU.	España
Crédito del sector privado (% PIB)	3	21
Financiación de PYMES	1	50
Disponibilidad de capital riesgo	1	37
Capitalización de mercado (% PIB)	6	31
Prima de seguro (% PIB)	15	27
Solidez del sistema bancario	18	78
Préstamos dudosos	15	76
Brecha crediticia	1	1
Índice de capital regulatorio bancario	98	102
Acceso a financiación	EE.UU.	España
Cuentas en instituciones financieras formales (% +15 años)	93,1	93,8
Ahorros en instituciones financieras formales (% +15 años)	62,2	50,8
Préstamos de instituciones financieras formales (% +15 años)	28,9	18,4
Pagos online (% +15 años)	70,4	54,2
Presencia de entidades financieras españolas	SI	

Datos de 2018 o último año disponible.

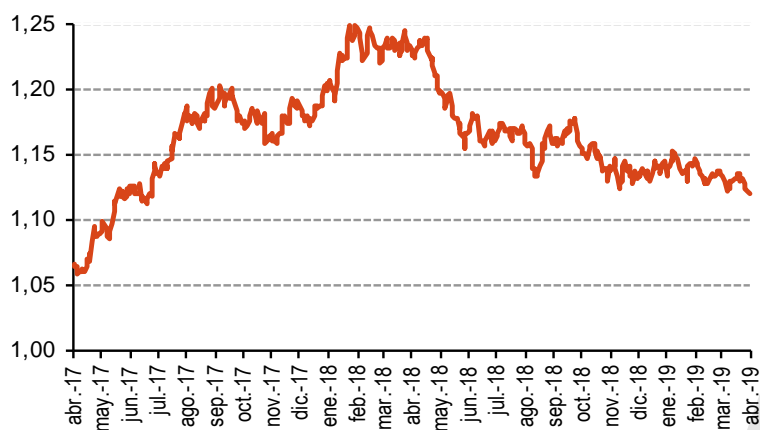
Fuentes: World Economic Forum, Banco Mundial

Moneda y control de cambios

Después del máximo de principios de febrero de 2018 en la cotización del euro, 1,25 USD/EUR, el dólar comenzó a ganar terreno favorecido por el ajuste monetario y la inestabilidad política europea. El fuerte crecimiento económico de los EE. UU. y el endurecimiento constante de la política monetaria por parte de la Fed respaldaron la apreciación del dólar durante gran parte de 2018. En términos de **promedio anual de 2018**, el cambio era de **1,18 USD/EUR**, lo que supone una ligera depreciación del 3,4% respecto al promedio de 2017 (1,14 USD/EUR), es decir, evidencia un relativo equilibrio entre ambas divisas. En el primer trimestre de 2019 el dólar se ha apreciado un 2,1%, cambiándose a 1,12 USD/EUR a fecha del 1 de abril (última consulta), y un 8,2% más en comparación con el máximo de febrero de 2018.

Sin embargo, se prevé que en el resto de 2019 el dólar cotice a la baja, ya que los precios de las acciones bursátiles se han desplomado, han surgido los primeros signos de desaceleración del impulso económico y el mensaje de la Fed sobre futuros aumentos de tasas de interés se ha vuelto más cauteloso (y ante un escenario de agudización de la desaceleración económica en 2020 se inclinará por rebajar las tasas).

Cotización del Dólar frente al Euro



Fuente: Datastream

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**.

Para más información sugerimos acudir a las siguientes fuentes:

- Reserva Federal: www.federalreserve.gov
- Bureau of Economic Analysis: www.bea.gov
- Customs and Border protection: www.cbp.gov

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 2019	Bianual	Salud	Minneapolis	
PROMAT	abr 2019	Bienal	Logística	Chicago	
ISC WEST	abr 2019	Anual	Seguridad	Las Vegas	
BIOMEDEVICE	may 2019	Bienal	Salud	Boston	
NANOTECH	jun 2019	Anual	Nanotecnología	Boston	
COSMOPROF	jul 2019	Anual	Cosmética	Las Vegas	
FIME	jun 2019	Anual	Equipo médico	Miami	
PACKEXPO	sep 2019	Anual	Embalaje	Las Vegas	
WORLD ENERGY ENGINEERING CONGRESS	sep 2019	Anual	Energético	Washington	
NEW YORK INTERNATIONAL AUTO SHOW	abr 2020	Anual	Automoción	Nueva York	
WORLD'S LEADING WINES NEW YORK	jun 2019	Anual	Bebidas	Nueva York	
POWER-GEN INTERNATIONAL	nov 2019	Anual	Energético	New Orleans	

Direcciones de interés

En España

- **ICEX, España Exportación e Inversiones**
Paseo de la Castellana 278,
28046 Madrid
Telf: 902 349 000
E-mai: informacion@icex.es
Web: www.icex.es
- **Oficina Comercial de EE. UU. en Madrid**
Serrano, 75 (Sección comercial)
28006 Madrid
Telf.: 91 564 8976
Fax: 91 563 0859
E-mail: Office.Madrid@trade.gov
Web: www.buyusa.gov/spain
- **Cámara de Comercio de Estados Unidos en España (Amcham Spain)**
Calle de Felipe IV, 3, 28014 Madrid
Tel: 917 37 47 48
PL Francesc Macià, 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) 452 0100
Email: 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
- **Oficina Comercial de España en Chicago**
500 North Michigan Av., Room 1500
Piso 15
60611 Chicago - Illinois
Tel.: (00 1 312) 644 11 54
Fax: (00 1 312) 527 55 31
E-mail: 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
- **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
- **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
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

Direcciones útiles de Internet

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