



Cambra Oficial de Comerç
i Indústria de Valls · 111 anys

COM EXPORTAR ALS ESTATS UNITS

7 OCTUBRE 2020 CAMBRA DE COMERÇ DE VALLS - SERGI MESTRES <INTERNACIONAL@CAMBRAVALLS.COM>

COMPARATIVA MACROECONÒMICA ENTRE PAÏSOS

PAÍS	ESTATS UNITS 	ESPANYA 
Població	329.342.883 hab	47.329.981 hab
Densitat de població (hab/Km ²)	33 hab/km ²	80 hab/km ²
Extensió	9.831.510 km ²	505.938 km ²
Capital	Washington DC	Madrid
PIB (nominal)	19.145.333M.€	1.244.757M.€
PIB per càpita	58.485€	26.430€
Atur (2020)	8,4 %	16,2 %
Coeficient de Gini	48,6	33,2
Exportacions / Importacions (%)	1.469.964,7 M.€/2.294.244,7 M.€	297983,3 M.€/ 332.204,6 M.€
Exportacions % PIB	7,68%	23,98%
Importacions % PIB	11,98%	26,69%
Balança comercial % PIB	-4,31%	-2,75%

LLISTAT DELS PRINCIPALS PAÏSOS IMPORTADORS A NIVELL MUNDIAL

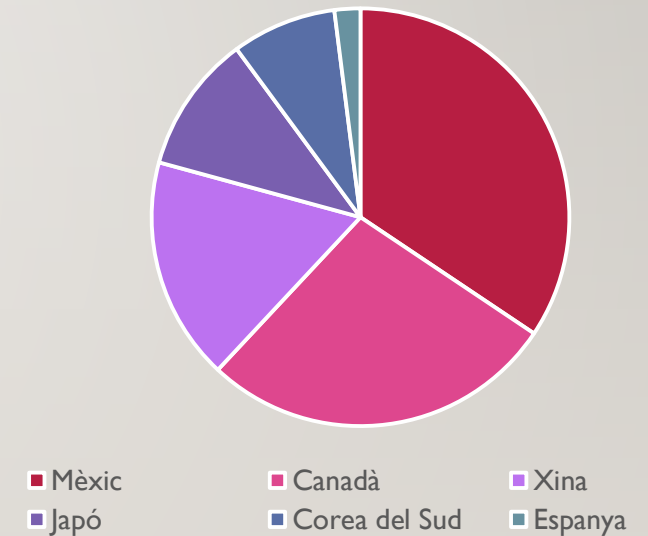
Classificació	País	Importacions (M\$)	Any
1	Estats Units	2,568,396	2019
2	Xina	2,068,950	2019
3	Alemanya	1,236,298	2019
4	Japó	720,964	2019
5	Regne Unit	692,580	2019
6	Països Baixos	646,752	2019
7	França	637,949	2019
8	Hong Kong	578,590	2019
9	Corea del Sud	503,259	2019
10	India	478,883	2019
11	Itàlia	473,562	2019
12	Mèxic	467,293	2019
13	Canadà	453,157	2019
14	Bèlgica	426,489	2019

PAÏSOS DE DESTÍ DE LES EXPORTACIONS DELS EE.UU

Principals clients per a exportació:

- Mèxic (237 B USD) 1r mercat d'exportació
- Canadà (190 B USD) 2n mercat d'exportació
- Xina (119 B USD) 3r mercat d'exportació
- Japó (73,5 B USD) 4t mercat d'exportació
- Corea del Sud (55,8 B USD) 5è mercat d'exportació
- Espanya (13,8 B USD) 21è mercat d'exportació

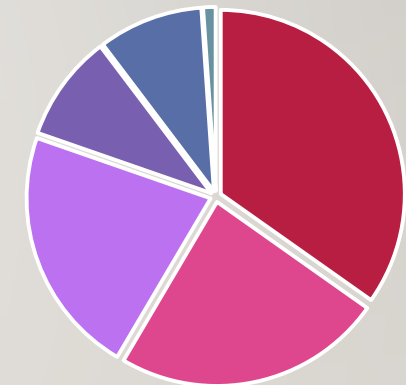
Vendes EE.UU per país



PAÏSOS D'ORIGEN DE LES IMPORTACIONS DELS EE.UU

Països exportadors als EE.UU

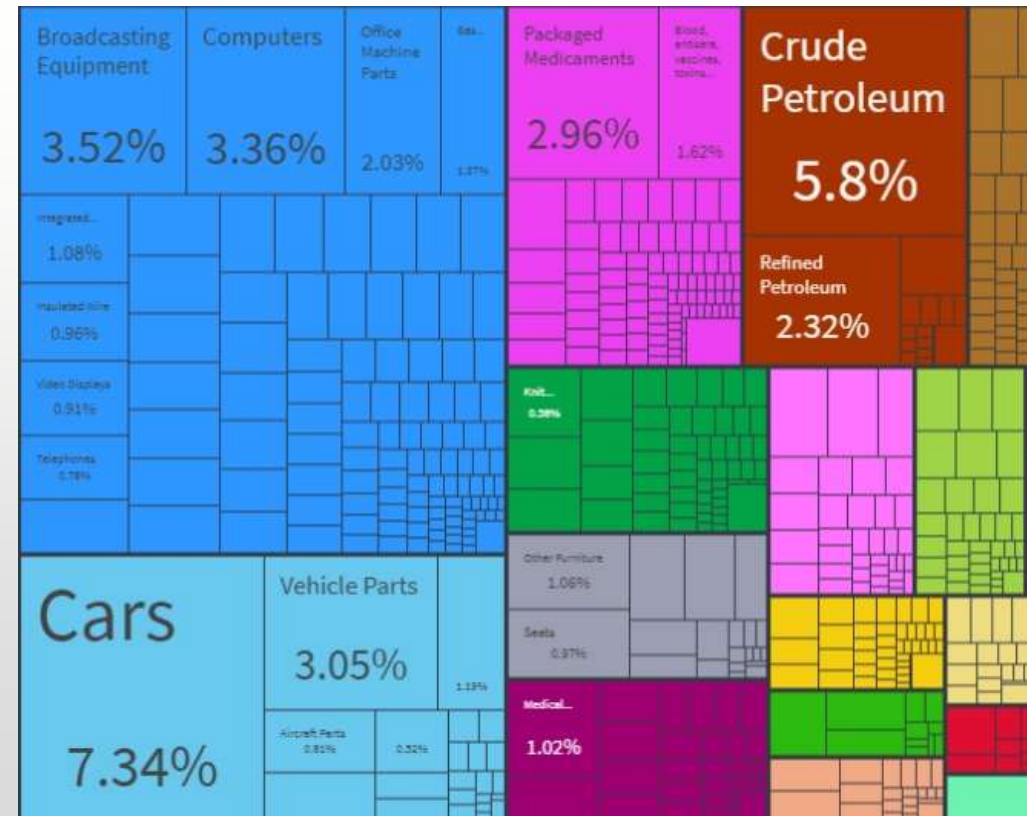
- Principals proveïdors dels Estats Units:
- Xina (499 B USD) 20,7 % del total 1r proveïdor
- Mèxic (340 B USD) 14,1% del total 2n proveïdor
- Canadà (314 B USD) 13% del total 3r proveïdor
- Japó (135 B USD) 5,58% del total 4t proveïdor
- Alemanya (132 B USD) 5,48% del total 5è proveïdor
- Espanya (17,6 B USD) 0,65% del total 23è proveïdor



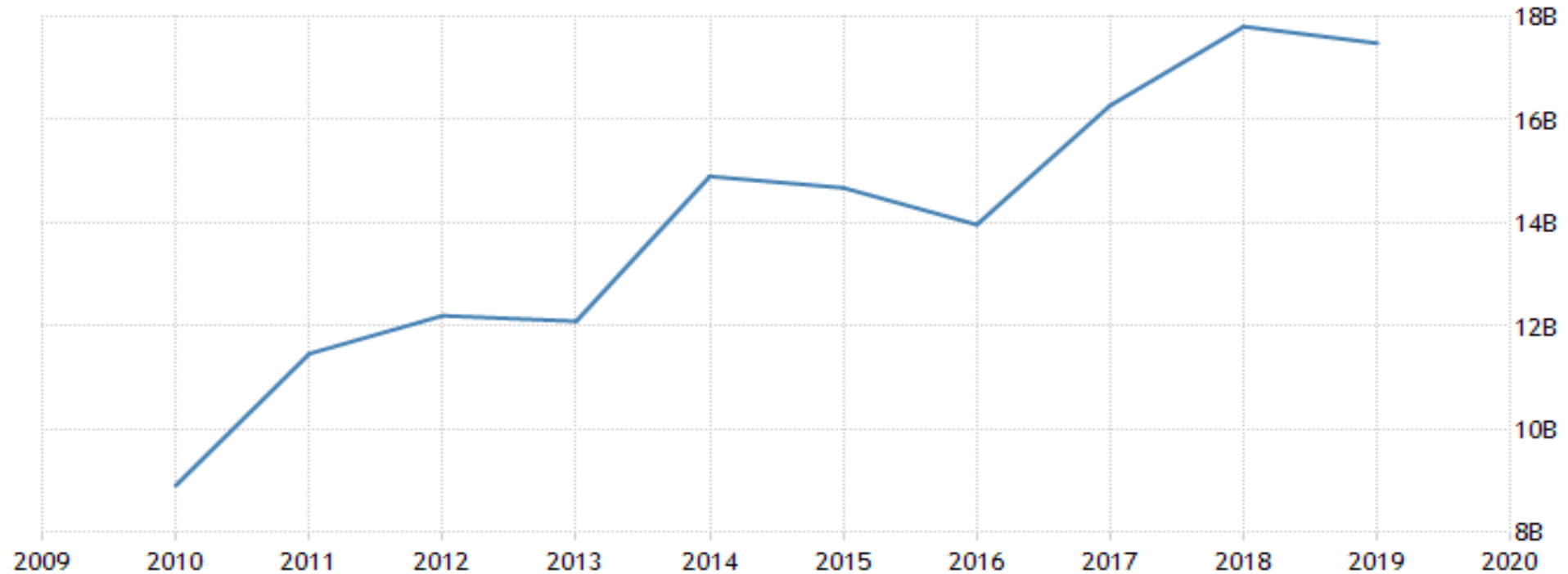
■ Xina ■ Mèxic ■ Canadà
■ Japó ■ Alemanya ■ Espanya

PRINCIPALS PRODUCTES IMPORTATS PELS ESTATS UNITS

- 1. Vehicles
- 2. Petroli i refinats
- 3. Equipació audiovisual.
- 4. Ordinadors i relacionats
- 5. Peçes i components per automoció
- 6. Medicaments



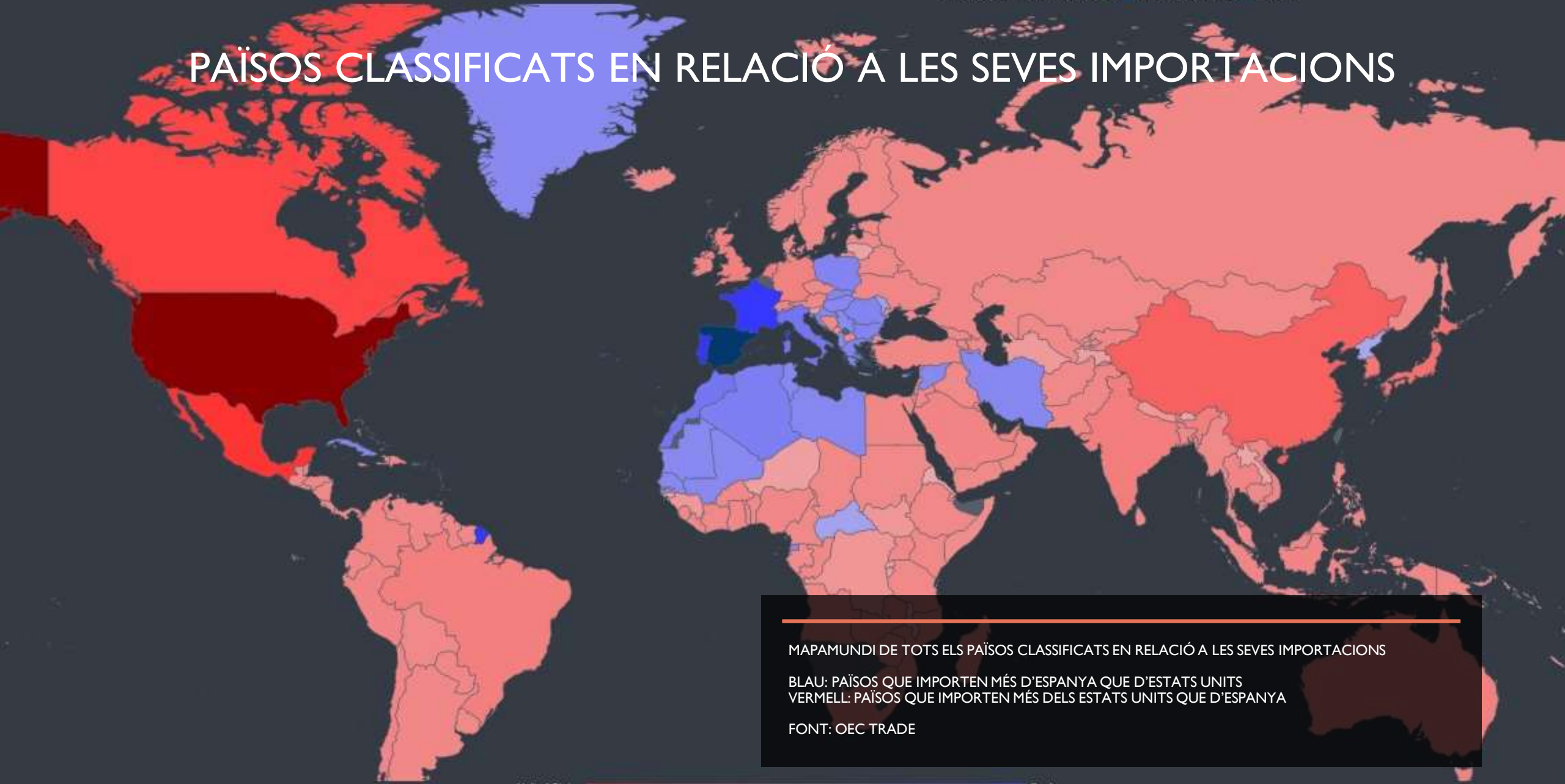
IMPORTACIONS DE PRODUCTES ESPANYOLS



COMTRADE | TRADINGECONOMICS.COM

IMPORTACIONS DELS ESTATS UNITS DE PRODUCTES ESPANYOLS
EVOLUCIÓ INTERANUAL ÚLTIMA DÈCADA (2010 - 2019)
FONT: UN CONTRADE
VALORS EN BILLIONS USD

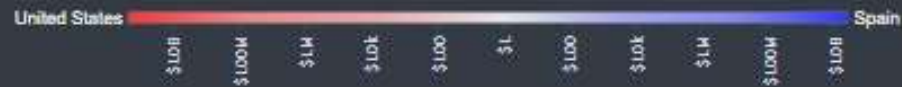
PAÏSOS CLASSIFICATS EN RELACIÓ A LES SEVES IMPORTACIONS



MAPAMUNDI DE TOTS ELS PAÏSOS CLASSIFICATS EN RELACIÓ A LES SEVES IMPORTACIONS

BLAU: PAÏSOS QUE IMPORTEN MÉS D'ESPANYA QUE D'ESTATS UNITS
VERMELL: PAÏSOS QUE IMPORTEN MÉS DELS ESTATS UNITS QUE D'ESPANYA

FONT: OEC TRADE



OPORTUNITATS DE NEGOCI. SECTORS INTERÈS

A continuació es detallen els productes/sectors que han experimentat creixement i que poden suposar una oportunitat de negoci per a les empreses:

- Derivats del petroli
- Indústria aeronàutica (motors, bombes, acumuladors, altres parts...)
- Cautxú
- Construcció, gestió i manteniment infraestructures. Especialment a nivell de xarxa de transports.
- Energies renovables

CANALS DE DISTRIBUCIÓ. ESTRUCTURA I MARC LEGAL

- Vendes mitjançant agents o distribuïdors
- Piggy – backing
- Marca blanca (private label)
- Joint-Venture
- Implantació dins el país

PIGGY-BACKING, JOINT-VENTURE MARCA BLANCA

- PIGGY-BACKING:

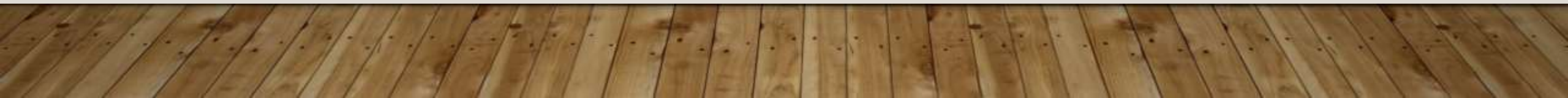
Acords que consisteixen en poder fer servir d'una xarxa de comercialització d'una altra empresa que ja estigui establerta en el país objectiu. Normalment es tracta d'una col·laboració entre fabricants de productes complementaris, que comparteixen el mateix canal de distribució. La primera empresa pot vendre els seus productes mitjançant la xarxa de la segona empresa, pagant la comissió corresponent.

- JOINT VENTURE:

Dues o més empreses sumen esforços per a vendre els seus productes/serveis de forma conjunta. En el cas dels Estats Units, són habituals els casos en els que l'empresa espanyola i el soci local americà tenen un acord per a subcontractar la fabricació i/o distribució del producte de l'empresa espanyola.

- MARCA BLANCA (WHITE LABEL)

Es tracta de fabricar sota la marca d'un fabricant o distribuïdor americà. Aquesta estratègia té diversos avantatges, com poden ser el fet de que l'americà farà saber a l'empresa exportadora tota la informació referent a normativa, homologacions, distribució, certificacions, etc. Aquesta informació serà de gran valor per si en un futur l'empresa exportadora es vol posar pel seu compte.



VENDA MITJANÇANT AGENTS O DISTRIBUÏDOR

PRINCIPALS DIFERÈNCIES

DIFERÈNCIES	AGENT	DISTRIBUÏDOR
Tipus activitat	Treballa per a tercers	Treballa per a ell mateix
Tamany de l'empresa	Autònom amb poca dimensió	Societat mercantil amb estructura més desenvolupada
Nivell de risc	No assumeix el risc de l'operativa	Assumeix el risc de l'operativa ja que adquireix els productes.
Remuneració	A comissió	Marge comercial entre el preu de compra i el de venda
Control del mercat	Limitat: l'exportador coneix i tracta amb els clients	Considerable: els clients son del distribuïdor, no de l'exportador
Informació	Ha de facilitar informació sobre el seu mercat als exportadors que representa	No facilita tanta informació. Més reservat
Serveis	Per norma general no té capacitat per a gestionar les operacions de Comex.	Disposa de mitjans per a realitzar les fases de l'operativa: transport, emmagatzematge, distribució i post-venda.

DIFERÈNCIES ENTRE ENTITATS MERCANTILS I LES SEVES EQUIVALÈNCIES A NIVELL ESPANYOL

Denominació Espanya	Denominació EE.UU	Personalitat Jurídica Pròpia	Capital mínim	Responsabilitat	Constitució i actuació
Sociedad Anónima	Corporation	Si	No es requereix	Limitada	Requereix certa formalitat
Sociedad Colectiva	General Partnership	Si	No es requereix	Il·limitada	Relativament simple, informal, però es recomana posar-ho tot per escrit entre els socis.
Sociedad Comanditaria	Limited Partnership	Si	No es requereix	Il·limitada per a General Partners i limitada per a Limited Partners	La seva constitució es més complexa i cara que la General Partnership
Joint Venture	Joint Venture	Si	No es requereix	Depèn del tipus de societat que es constitueixi	Depèn del tipus de societat que es constitueixi
Empresario Individual	Sole Proprietor	Si	No es requereix	Il·limitada	Es la forma més simple de constitució i actuació
Sucursal	Branch	Si	No es requereix	Responsabilitat de la societat matriu.	Depèn del tipus de societat que sigui la societat mare.

SERVEIS DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE VALLS PER A EXPORTAR ALS ESTATS UNITS

- **- Expedició de documentació internacional per a exportar als Estats Units**

* Certificats d'origen: Document requerit per les autoritats duaneres per a poder introduir béns a països tercers respecte la UE. La Cambra de Comerç de Valls expedeix aquesta documentació necessària per a les empreses.

* Quaderns ATA: Document necessari per a poder fer una exportació temporal de mercaderies a un país. S'utilitza principalment per a introduir mercaderies valuoses en un altre país durant un temps determinat (tornant sempre després cap al país d'origen) sense pagar impostos ni aranzels, així com simplificant la burocràcia.

* Certificats de Lliure Venda: Document que demostra que els productes exportats compleixen amb les normatives del país d'origen. Necessari per a poder exportar a països tercers.

- **- Legalització de documentació comercial per a exportar**

* Apostilla de la Haya: Es tracta d'un tipus de legalització que es regeix pel conveni de la Haya de 1961. Consisteix en una anotació en els documents a legalitzar que fa que no es requereixi cap altre tipus de legalització posterior. Un document legalitzat d'aquesta manera automàticament es vàlid a qualsevol altre país signant de l'acord.

* Legalitzacions i tràmits amb ambaixades: La Cambra ofereix un sistema integral de legalitzacions de documents comercials mitjançant ambaixades, consolats i altres instàncies oficials.

SERVEIS DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE VALLS PER A EXPORTAR ALS ESTATS UNITS

- **Registre i tràmits amb la FDA:**
- Es tracta d'un servei d'assessorament i realització dels diferents tràmits requerits per l'Agència FDA. Entre altres, es poden dur a terme les següents tasques:
- Registre inicial de l'establiment estranger a la FDA.
- Actualització, renovació i manteniment dels registres
- Assessorament previ relatiu a les normes de la FDA.
- Assessorament relatiu al procés d'inscripció i registre a la FDA.
- Assessorament per l'obertura de comptes a la FDA.
- Servei d'agent resident.
- Assessorament relatiu a la Llei de Bioterrorisme (Bioterrorism Act of 2002)
- Assistència en la comunicació amb la FDA.
- Assistència en la generació dels "Avisos previs" de cada enviament de productes (Prior Notice).

SERVEIS DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE VALLS PER A EXPORTAR ALS ESTATS UNITS

- Missions comercials

Les missions comercials són accions que consisteixen en un desplaçament conjunt d'un grup sectorial o plurisectorial d'empreses a un o varis països amb l'objectiu d'introduir-hi els seus productes. També es poden fer missions inverses, que consisteixen en que la Cambra de Comerç de Valls desplaça a un grup d'empreses estrangeres a Valls per a que facin reunions de negoci i tanquin acords comercials.

El conjunt de Cambres de Comerç Catalanes, englobades pel Consell de Cambres de Catalunya, organitzen diverses missions comercials a l'any a tot el món, organitzades en el Pla d'Acció Internacional (PAI). Per a més informació, es pot consultar la web del PAI a l'enllaç a continuació:

<http://www.paicambres.org/missions/>

- Agendes internacionals

La Cambra de Valls t'organitza una agenda de reunions personalitzada, amb el perfil de contactes i al país que desitgis, en aquest cas Estats Units: distribuïdors, agents comercials, clients, proveïdors, centres tecnològics o institucions. L'objectiu principal és despertar el seu interès i establir una agenda de reunions que podras dur a terme en les dates acordades prèviament.

SERVEIS DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE VALLS PER A EXPORTAR ALS ESTATS UNITS

- Servei de traduccions i interpretacions:

Servei de traduccions integrals per qualsevol idioma. Traduccions jurades o no jurades.

- Plans de promoció internacional i estudis de mercat:

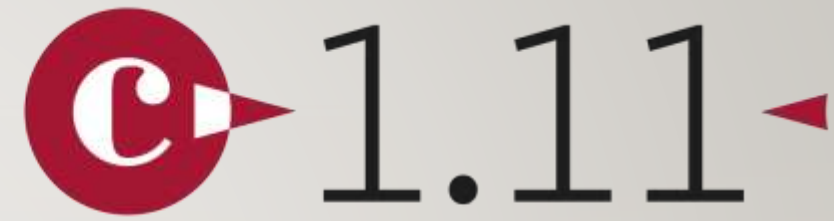
Informes personalitzats per a l'empresa per a preparar-la per a exportar, i estudis de mercat del sector que es demani per a qualsevol país.

- Registre de marca internacional:

Servei consistent en registrar la marca de l'empresa a nivell internacional. Servei requerit per a protegir la marca i els interessos de l'empresa en mercats estrangers.

- Tramitació del N° d'Exportador Autoritzat

Servei que consisteix en la tramitació davant la AEAT del Número d'Exportador Autoritzat. Aquesta n° permet agilitzar els tràmits duaners.



Cambra Oficial de Comerç
i Indústria de Valls · 111 anys

CAMBRA DE COMERÇ DE VALLS

SERGI MESTRES (DEPT. INTERNACIONAL) - TEL. 977 600 909

INTERNACIONAL@CAMBRAVALLS.COM>
