

- Nombre oficial del país: Estados Unidos de América
- Su capital: Washington, D.C
- Lengua oficial: Inglés
- PIB anual: 15.609.697 según FMI
- Moneda: Dólar estadounidense
- Forma de gobierno: República federal presidencialista
- Nombre del gobernante: Barack Obama

¿Cómo es la economía en EUA?

Estados Unidos es la economía más grande del mundo y líder comerciante a nivel mundial. El proceso de apertura de los mercados mundiales y la expansión del comercio se inició en Estados Unidos en 1934, es una economía capitalista de tipo mixto.

La mayor parte de la economía se basa en el sector servicios, pero sigue manteniendo un importante y competitivo sector industrial especializado en la alta tecnología. Los datos más importantes son que de las 500 empresas más grandes del mundo, 133 tienen su sede en Estados Unidos siendo el doble del total de cualquier otro país en el mundo, posee el mayor mercado financiero y es un país que destaca por su influencia en cualquier decisión de tipo económico y político a nivel internacional.

En cuanto a negocios internacionales se refiere en 2008 su balanza comercial estadounidense era de 696 mil millones de dólares y en 2009 los automóviles constituyeron los principales productos exportados e importados. Canadá, China, México, Alemania y Japón son sus principales socios comerciales. Ese último es el que tiene la mayor deuda pública con Estados Unidos, ya que a principios de 2010 superó su deuda con China 34.200 millones de dólares. Desde el 2010, la UE es su principal socio comercial en conjunto, por delante de Canadá, China y México.

Está considerado como el país con más facilidades para hacer negocio²⁰ y está situado en 4º lugar en el Índice de Competitividad Global.

México y EUA

México reforzó su posición como el segundo mayor socio comercial agrícola de los Estados Unidos en 2008, lo que representa aproximadamente el 11% de las importaciones agrícolas de Estados Unidos y el 13% de sus exportaciones. Los Estados Unidos siguen siendo el principal socio comercial de México en el área agrícola. Casi el 80% de las exportaciones agrícolas de México van al vecino del norte. En concreto, las importaciones de Estados Unidos de los productos agrícolas de México en 2008 alcanzaron un valor de un récord de \$ 11.6 billones, y las exportaciones de Estados Unidos de los productos agrícolas a México alcanzaron un valor de \$ 16.6 billones.

Desde que el NAFTA fue implementado en 1994, el comercio agrícola entre Estados Unidos y México ha aumentado dramáticamente. Exportaciones

agrícolas de México a los Estados Unidos se han expandido por casi 9% anual, creciendo dos veces más rápido que antes del TLCAN. Al mismo tiempo, las exportaciones de Estados Unidos a México han aumentado casi al mismo ritmo, lo que refleja los resultados de beneficio mutuo que el TLCAN ha proporcionado a los sectores agrícolas de ambos países

¿Cómo negocian los estadounidenses?

Antes de decir algo, debemos saber que los americanos no son los reyes de las buenas maneras, y a veces lo dejan bastante patente, aunque esto no quiere decir que todos sean igual.

Los puntos importantes a tomar son la puntualidad pero antes haber solicitado con tiempo una cita para el encuentro. La manera de dirigirse correctamente, en un principio, es utilizar Mr. ó Miss con el correspondiente apellido pero habitualmente los americanos prefieren que los tratemos por su nombre. El ritmo de las reuniones de trabajo suele ser bastante rápido, y les gusta ir al grano son buenos negociadores. Buena parte de la vida americana gira en torno al trabajo por ello el tiempo lo consideran dólares. Nos les gusta perder el tiempo. Son muy rígidos en cuanto a políticas de empresa se refiere. Suelen seguir al pie de la letra los dictados de sus jefes y superiores. Sus márgenes de maniobra suelen ser pequeños.

La posición hegemónica de los Estados Unidos, hace que muchas de sus empresas y directivos tengan una "cierta soberbia" a la hora de negociar, aprovechando esta posición dominante o de fuerza con la que se consideran bastante identificados.

Seguramente son los más abiertos a invertir en planes de negocio de cierto riesgo a cambio de "jugosos" porcentajes del negocio. Apuestan por las ideas, no como en otros países como España, donde inversores y bancos no creen en las ideas ni en los proyectos sino en los negocios consolidados.

Para cualquier reunión no debe olvidar vestir de traje, pues los americanos para eso suelen ser bastante formales, y les gusta que sus ejecutivos vistan de forma clásica

http://www.protocolo.org/internacional/america/de_negocios_por_usa_negociar_en_estados_unidos_peculiaridades_tratamientos_y_presentaciones.html

<http://spanish.mexico.usembassy.gov/es/temas-bilaterales/mexico-y-eu-de-un-vistazo/comercio.html>

<http://www.ustr.gov/trade-topics/economy-trade>