



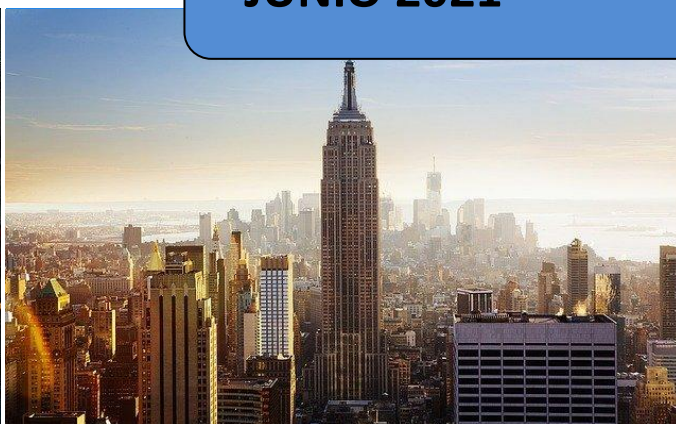
# ESTADOS UNIDOS

## MISION COMERCIAL VIRTUAL

Inscripciones  
hasta el 20  
de mayo

FECHAS:

**JUNIO 2021**



La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Teruel en colaboración con el Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón y la Cámara de Comercio Española en Miami, está organizando una Misión Comercial Virtual a Estados Unidos, con el objetivo de facilitar soporte técnico y económico a las empresas interesadas en abrir o consolidar su presencia en este mercado.

### ¿POR QUE ESTADOS UNIDOS?

Estados Unidos de América es la primera economía mundial, con 329 millones de habitantes y el cuarto país más grande del mundo. Según datos de la UNCTAD, EE.UU el año pasado ocupó el segundo lugar como emisor de inversión, solo por detrás de Japón (9'5% del total mundial) y fue el principal receptor de inversión extranjera (15'9% del total).

El gasto de los hogares es el más alto del mundo y representa casi un tercio del consumo mundial.

#### **Principales sectores con oportunidades de negocio (pero no únicos):**

Se trata de una misión comercial multisectorial, dado que se presentan oportunidades en todos los sectores de actividad.

EE.UU. posee una economía muy avanzada tecnológicamente y diversificada. El sector industrial representa un 18'2% de la producción total y abarca un amplio abanico de sectores: telecomunicaciones, electrónica, química, automóviles...etc.

La distribución minorista de alimentos está atravesando un periodo de transformación, en el que se distinguen varias tendencias: por un lado, proliferan las grandes superficies y por otro, la preocupación de los consumidores por la salud y apariencia física, ha favorecido la aparición de tiendas o cadenas gourmet, con productos de mayor precio y calidad.

## COSTES

Gastos de organización: 300 € + IVA.  
(Consultar condiciones especiales socios Club Cámara).

Coste de la agenda individualizada de trabajo:  
1.500 \$ + IVA.

## DESARROLLO DE LA ACCIÓN

En este tipo de acciones, se prepara una agenda de trabajo para cada una de las empresas participantes, de manera que el empresario pueda mantener entrevistas individualizadas de forma virtual, en función de sus intereses y objetivos.

### 1. ANALISIS DE LA EMPRESA PARTICIPANTE

En primer lugar se analiza la empresa, sus productos, su interés en el mercado de EE.UU y sus formas habituales de distribución y venta.

### 2. PROSPECCIÓN E INFORME

Con la información obtenida se realiza una prospección de mercado, al objeto de seleccionar los importadores que cumplan el perfil deseado por el empresario.

Se realiza un informe con datos e información práctica de actividad y potencialidad de estos posibles clientes. Este informe se remite al empresario para su análisis y selección final de los clientes más adecuados.

### 3. CONTACTO CON LOS CLIENTES

Una vez realizada la selección, la Cámara de Comercio Española en Miami, contacta con ellos.

El empresario recibirá información de las reuniones confirmadas, la empresa, el interlocutor, el día y la hora, a fin de reconfirmar disponibilidad.

Se establece un diálogo, para verificar que la entrevista sea útil, de interés mutuo y con posibilidades de cerrar acuerdos comerciales.

### 4. ELABORACION DE LA AGENDA VIRTUAL

Se elabora la agenda virtual final, con las empresas seleccionadas, validadas e interesadas por el producto.

El empresario deberá respetar la agenda de contactos. En caso de realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la Acción.

Más información: Carmen Serrano Gómez  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
Teléfono: 978 618191  
Email: [cserrano@camarateruel.com](mailto:cserrano@camarateruel.com)  
[www.camarateruel.com](http://www.camarateruel.com)

Financia: