

Equipamiento Pesquero: Industria Auxiliar Naval en EE.UU.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	3
1. DESCRIPCIÓN PAÍS	3
2. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS	13
II. ANÁLISIS DE LA OFERTA	16
1. ANÁLISIS CUANTITATIVO	16
1.1. Tamaño de la oferta	16
1.2. Análisis de los componentes de la oferta	26
2. ANÁLISIS CUALITATIVO	27
2.1. Producción	27
2.2. Obstáculos comerciales	27
III. ANÁLISIS DEL COMERCIO	30
1. ANÁLISIS CUANTITATIVO	30
1.1 Canales de distribución	30
1.2 Esquema de la distribución	30
1.3 Principales distribuidores	32
2. ANÁLISIS CUALITATIVO	33
2.1 Estrategias de canal	33
2.2 Estrategias para el contacto comercial	33
2.6 Tendencias de la distribución	34
V. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	35
1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA	35
1.1. Crecimiento esperado	37
1.2. Tendencias industriales, tecnológicas y medioambientales	37
2. ESTRUCTURA DEL MERCADO	38
3. FACTORES ASOCIADOS A LA DECISIÓN DE COMPRA	42
VI. ANEXOS	43
1. INFORMES DE FERIAS	43
2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS	45
3. OTROS ANEXOS	46
3.1 Precauciones a tomar	47
3.2 Registro de marca	48
3.3 Patentes	50
3.4 Responsabilidad Producto	53
3.5 Sistemas de clasicación de productos e industrias	60
3.6 Formas Jurídicas	62
3.7 Importaciones de EE.UU por distrito	63
3.8 Estadísticas Sectoriales EE.UU.	67
3.9 Descargas pescado por puerto	70
3.10 Distribuidores e importadores	71
3.11 Créditos Finales	89

I. INTRODUCCIÓN

Aunque no es objetivo fundamental de este estudio ofrecer una análisis detallado de las características socio-económicas, geográficas, políticas y culturales de los Estados Unidos, sí creo necesario describir de forma amplia y general los datos más relevantes para llegar a comprender el entorno en el que se integra el sector económico al que se refiere el presente documento.

Estados Unidos es el tercer país con mayor extensión de todo el mundo, lo que hace que los paisajes y climas varíen mucho: “forestland” en la Costa Este, bosques de manglares en Florida, las grandes llanuras en el centro del país, el sistema de ríos Missisipi-Missouri, las Montañas Rocosas, desiertos al este de las Rocosas, montañas y bosques, y lluvias en el Pacífico Noroeste. La región de Alaska y las islas volcánicas de Hawai no hacen sino aumentar la diversidad climática del país. Grandes extensiones del país tienen un clima continental con veranos cálidos e inviernos fríos. Algunas partes de los Estados Unidos – mayormente en California – tienen clima mediterráneo.

A partir de la colonización europea del continente americano, los Estados Unidos se convirtieron en una de las primeras democracias representativas a nivel mundial tras romper su dependencia de Gran Bretaña a través de la “Declaración de Independencia de 1776”. La estructura política original era la de una confederación. Tras un largo debate, fue modificada a través de la constitución por un sistema federal caracterizado por una mayor centralización a partir de 1789. Durante el siglo XIX nuevos estados se añadieron progresivamente a los 13 estados que originalmente componían la nación. Dos grandes eventos que marcarían para siempre el destino de los Estados Unidos de América fueron la Guerra Civil (1861-1865) y la Gran depresión (1929-1939).

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial y la caída de la Unión Soviética, los Estados Unidos de América se han convertido en una potencia hegemónica a nivel global.

Para ofrecer una visión general del entorno, procederé a resumir de forma muy sintética los factores Políticos-legales, Económicos, Tecnológicos y Socio-culturales (PETS)



Fuente: Wikipedia – www.wikipedia.com

Factores Políticos-legales

EE.UU. es una “República Federal Presidencialista” con fuerte tradición democrática, compuesta por 50 estados y un distrito. Este hecho es importante, ya que provoca la existencia de diferencias legislativas entre los diferentes estados, lo que obviamente afecta al comercio en general y a la importación de productos en particular al tener estos que adaptarse a las diferentes legislaciones estatales.

- **Poder Legislativo:** el parlamento de Estados Unidos es bicameral, como es propio en una organización federal. La Cámara Alta, el Senado, está compuesta por 100 senadores, dos de cada Estado que son elegidos por un periodo de 6 años. La cámara Baja, la Casa de los Comunes, está compuesta por 435 diputados, que aportan cada Estado en base a criterios poblacionales con un mínimo de un diputado por Estado. El poder legislativo refleja la lógica de una organización federal en la que los Estados intervienen a través de sus representantes en la Cámara Alta y directamente en aquellos temas que son de su competencia exclusiva.
- **Poder Ejecutivo:** encabezado por el presidente de los Estados Unidos de América, es Jefe de gobierno y Jefe de Estado, así como Comandante en Jefe del ejército. Elegido por 4 años de forma directa.
- **Poder Judicial:** el poder judicial reside en un Tribunal Supremo, sin perjuicio de que el Congreso instaure tribunales inferiores.

Los gobiernos federal y estatales están dominados por dos partidos políticos, el republicano y el demócrata. La cultura política dominante en los Estados Unidos

es, en conjunto, más conservadora que la cultura política dominante en Europa. Dado el tamaño y complejidad de ambos partidos políticos es difícil ofrecer una descripción detallada de cada uno de ellos. No obstante, por lo general el partido republicano es descrito como de centro-derecha y el demócrata como de centro-izquierda.

Los partidos políticos en los Estados Unidos no tienen líderes formales al contrario que en otros países, no obstante sí existen jerarquías. La ideología dentro del partido varía de unos individuos a otros, encontrándose moderados, centristas y radicales dentro de cada partido.

Los empresarios y organizaciones empresariales prestan su apoyo a ambos partidos. Por lo general el partido republicano gana sus adeptos entre los grupos cristianos y morales, mientras que las asociaciones de trabajadores y las minorías étnicas prestan su apoyo a los demócratas. Sin embargo, la mayor fuente de financiación para ambos partidos se obtiene a través de las aportaciones empresariales. Las elecciones en Estados Unidos se encuentran entre las más caras del mundo, con lo que el acceso a fondos es fundamental para mantener el sistema dado el elevado coste de las campañas electorales. De este modo a través de lobbies, corporaciones, sindicatos y otros grupos organizados se determinan las agendas de los partidos y se influye sobre los procesos de toma de decisiones gubernamentales.

La inmensa influencia cultural, económica y militar de los Estados Unidos, ha hecho de las relaciones internacionales uno de los pilares básicos de la política estadounidense, que presta una especial atención a la imagen que de da al resto de países de la comunidad internacional.

La atención política durante el año 2003 se ha centrado en la evolución del conflicto con Irak y su posterior proceso de reconstrucción. El elevado coste (económico y humano) de la ocupación y reconstrucción de Irak, así como la incertidumbre que aún planea respecto a la salida que los EE.UU. escogerán para retirarse progresivamente de la escena, han sido elementos que han causado inquietud en la opinión pública y han minado la popularidad del presidente Bush.

Sin embargo, la oposición en las filas demócratas no ha sido capaz de rentabilizar las fuertes contradicciones de la Administración Bush durante el curso del conflicto. Tampoco la situación económica ha brindado mucho terreno para la crítica política.

El desarrollo de las elecciones primarias en el seno del Partido Demócrata ha permitido a esta formación ocupar espacio en los medios de comunicación. El senador Kerry se ha consolidado como candidato demócrata a la presidencia, consiguiendo aglutinar en torno a su candidatura a un partido inicialmente dividido.

Factores Económicos

La economía de los Estados Unidos es posiblemente la más desarrollada y tecnológicamente avanzada de todo el mundo. Se trata de un sistema capitalista muy liberal, en el que las empresas privadas gozan de gran independencia y la intervención estatal o federal es mínima. Como consecuencia de ello, es relativamente fácil para las empresas extranjeras entrar en el mercado estadounidense – obviando la existencia de ciertos sectores estratégicos protegidos -

La economía de los Estados Unidos, registró un largo periodo de crecimiento desde el año 1990 al año 2000. No obstante, a partir del segundo semestre de este último año, se produjo una acusada desaceleración de la economía. El crecimiento del PIB que en el periodo del año 1997 al año 2000 se había mantenido en torno al 4%, se debilita, registrando un crecimiento negativo en los dos primeros trimestres del año 2001.

Tras un breve periodo de recuperación a principios del 2002, la economía seguía mostrando signos de debilidad. No obstante, el fuerte aumento de la productividad, la rápida y enérgica intervención de la autoridad monetaria, las rebajas fiscales y el favorable comportamiento del consumo, propiciaron una recuperación de la economía.

Análisis de las principales variables macroeconómicas

- PIB: en el tercer trimestre del año 2003 el crecimiento del PIB alcanzó el 8.2%, impulsado por el consumo, la inversión en equipos de software, la exportación y el gasto de las administraciones estatales y locales. No obstante en el cuarto trimestre el crecimiento se ralentiza hasta el 4.1%.
- Precios: el IPC registró un crecimiento interanual del 2% en el año 2003, manteniendo una trayectoria estable en los últimos meses. La inflación subyacente creció a una tasa interanual del 1.3%. En enero del 2004 el IPC ha registrado un aumento del 0.5% debido mayormente al aumento del precio de la energía.
- Desempleo: la recuperación económica no se ha visto reflejada en el mercado laboral. La tasa de desempleo llegó a alcanzar el 6.4% en el mes de junio de 2003. Se ha producido una cierta recuperación situándose en el 5.7% en febrero de 2004.
En el sector industrial se han perdido 5,2 millones de puestos de trabajo en los últimos 3 años. La pérdida de puestos de trabajo debida al “outsourcing” está siendo tema de gran controversia en la campaña electoral.
- Cuentas Públicas: el proyecto de presupuestos del 2004 presentado por la casa blanca, confirma un giro rotundo en el panorama fiscal. El déficit presupuestario continua creciendo. El nuevo presupuesto recorta las partidas asignadas a casi la mitad de los departamentos de gobierno y se centra en la lucha contra el terrorismo y los programas militares – el gasto militar subirá un 7%, sin incluir el costo de las operaciones militares en

Afganistán y en Irán -. Se eliminan más de 128 programas como estrategia para reducir el déficit fiscal en un 50% en el plazo de 5 años.

Evolución de los sectores económicos más relevantes

A. Desde el punto de vista de las empresas estadounidenses

Sectorialmente, hay que destacar las expectativas despertadas por la reconstrucción en Irak en lo que respecta a la construcción y servicios, los recurrentes escándalos fiscales y financieros y la debilidad, en aumento, del sector industrial.

- Reconstrucción en Irak: el gobierno ha anunciado el desarrollo de 24 contratos de construcción y servicios para la reconstrucción de Irak. Para dichos contratos se comprometerán 18600 millones de dólares.
- Escándalos financieros: protagonizados por empresas como ENRON, WORLDCOM, TYCO, QWEST etc. durante el año 2002, lo que generó una corriente de desconfianza en los mercados financieros. Los escándalos financieros han afectado también a los fondos de inversión colectiva, al salir a la luz la existencia de ciertas prácticas ilegales.
- Mercado hipotecario: una de las fuentes más importantes de financiación del consumo privado. El papel más importante lo juegan instituciones privadas promovidas públicamente como Fannie Mae y Freddie Mac., que actualmente figuran entre las mayores entidades financieras de los Estados Unidos. El Congreso contempla actualmente el establecimiento de una nueva entidad supervisora similar a la que lleva a cabo la supervisión bancaria para el control de ambas entidades.
- Sector industrial: en este sector preocupa sobre todo la caída del empleo que como he comentado anteriormente no se ha recuperado a pesar de las cifras macroeconómicas que confirma una etapa de crecimiento de la economía.
- Sector aeronáutico: hay que destacar que este sector se ha visto muy afectado como consecuencia de los atentados del 11-S sobre el tráfico aéreo. La guerra de Irak y la epidemia de SARS, no han contribuido a mejorar la situación en el sector.

B. Desde el punto de vista de las empresas españolas

Los sectores relacionados con la nueva economía han tenido un fuerte crecimiento en los años 90; de hecho, su participación en el PIB ha pasado de un 3,3% al 7% entre los años 1991 y 2001. Ello convierte a Estados Unidos en líder mundial en las industrias de alta tecnología como la farmacéutica y la aeroespacial, con una situación predominante en la industria química representando el 30% de la producción mundial.

El reciente crecimiento experimentado en la economía estadounidense ha impulsado la importación en casi todos los sectores económicos. Los sectores más dinámicos son: equipos para aeronaves, equipos para comunicaciones, productos químicos farmacéuticos, vinos, cementos, azulejos, aparatos de iluminación, muebles, juguetes y textiles para el hogar.

Hay que mencionar que las actividades para reconstrucción de Irak pueden suponer una importante oportunidad para las empresas españolas, en particular a través de mecanismo de subcontratación con las empresas adjudicatarias.

Comercio exterior

- Apertura comercial: mercado muy abierto y de gran potencial. Esta apertura no obstante, se ve limitada por barreras de carácter técnico y fitosanitario a nivel tanto federal como estatal.
- Principales socios comerciales: Canadá fue el principal socio comercial en el 2003, representando el 17,8% de las importaciones de bienes y el 23,4% de las exportaciones de bienes. En segundo lugar de importaciones figura China con un 12,1% (que sin embargo ocupa un sexto puesto en las exportaciones con un 3,93%). México desciende a un tercer puesto en las importaciones con un 10,96% y se mantienen en el segundo puesto con respecto a las exportaciones con un 13,47%. China y México se han convertido en el segundo y tercer país proveedor de EEUU por delante de Japón.
- Principales sectores importadores:
 - Bienes de consumo: 26%
 - Bienes de capital: 25%
 - Materias Primas: 24%
 - Vehículos: 18%
 - Productos alimenticios: 4%
- Balanza de pagos: El déficit por cuenta corriente se ha situado en 541 millardos de dólares en el 2003, lo que representa un 4,9% del PIB. El fuerte saldo negativo de la balanza comercial, es el principal componente de este déficit. Es contrarrestado por un importante flujo de entradas de capital. No obstante, en los últimos años han caído los flujos de Estados Unidos hacia el exterior, así como los de entrada en el país.

Respecto a los activos extranjeros en Estados Unidos, se produce una fuerte caída en la inversión directa y un aumento en la inversión de activos financieros con un significativo deslizamiento de los valores de renta variable hacia los valores de renta fija. Aumentan también las compras de valores del Tesoro. Esta nueva reorientación parece obedecer a un reajuste de cartera en el contexto de una situación de incertidumbre. Las principales entradas proceden del sudeste asiático y Japón.

En relación con los activos de EEUU en el exterior, la reducción en la demanda de crédito bancario como consecuencia de la caída de la actividad económica en el exterior, parece ser el principal factor que ha llevado a una reducción de los flujos hacia el exterior.

Deuda externa

Estados Unidos es el país con la mayor deuda exterior del mundo. Su posición deudora neta ascendía en marzo de 2003 a 3,2 billones de dólares, más del 30% del PIB, el crecimiento reciente de la deuda está relacionado directamente con el endeudamiento del sector privado, que ha permitido financiar el rápido crecimiento en los sectores de tecnología, y por el crecimiento de adquisiciones de deuda pública estadounidense por parte de inversores extranjeros.

Tipo de cambio

El dólar se apreció en términos reales entre 1999 y 2002 como consecuencia de las fuertes entradas de capital. Esta tendencia empezó a debilitarse a principios del año 2002 con la preocupación por la evolución de la coyuntura económica, el creciente déficit comercial y los escándalos contables. Esta dinámica se acentuó en los primeros meses del 2003 debido a las incertidumbres que creaba una posible guerra en Irak. Incluso una vez resuelta positivamente esa situación, el tipo de cambio dólar / euro ha seguido deteriorándose. El hecho de que los bancos centrales de las principales divisas asiáticas interviniese en los mercados para contener la apreciación de sus monedas impulsó aun más la apreciación del euro frente al dólar.

El dólar se cotizaba a nivel de paridad con el euro a finales del año 2002, no obstante a partir de ahí ha ido deslizándose a la baja, hasta situarse en 1,22 dólares por euro en marzo de 2004. En el curso del año 2003, el dólar se ha devaluado un 12% respecto a la cesta de las 7 principales monedas ponderadas en función del comercio con EEUU.

RELACIONES BILATERALES

Principales acuerdos y programas de carácter económico.

- Declaración conjunta firmada en Madrid el 11 de enero de 2001
- Tratado de Cooperación y Amistad
- Convenio para evitar la doble imposición de 1990
- Consejo España-Estados Unidos
- Acuerdo de cooperación entre el "Club de Exportadores de España" y la "Minority Business and Development Agency" del departamento de Comercio de EE.UU.

Exportaciones españolas al país

La exportación española de mercancías a EE.UU. que ha crecido en los últimos años cayó significativamente en el año 2001, situándose en 5197 millones de dólares. Sin embargo, en el año 2002 se recuperó de nuevo, situándose en los 5733 millones de dólares, un 10,31% más que el año anterior. En el 2003 España sigue manteniendo la tendencia positiva de sus exportaciones a EE.UU., que se situaron en 6708 millones dólares, un 17% más que el año precedente.

Los principales capítulos de la exportación española en el año 2003 fueron: maquinaria mecánica (12,4%), elementos químicos orgánicos (8,04%), maquinaria eléctrica (5,53%), combustibles y aceites minerales (5,37%) y vehículos y automóviles (4,56%).

A lo largo de los últimos años el crecimiento de la exportación española fue inferior al crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos y como consecuencia se vino produciendo un descenso de la cuota de mercado desde 0,52% en 1998 al 0,46% en el 2001. Sin embargo esta tendencia se ha revertido en el 2002, hasta alcanzar el 0,53% en el 2003. Esto ha permitido pasar del puesto número 33 como proveedor de Estados Unidos en 2001 al puesto número 29.

Importaciones españolas

Las importaciones españolas de bienes de EEUU representaron 5.756 millones de dólares en el año 2001, y en el 2002 bajaron un 7,95% hasta situarse en 5.298 millones de dólares. En el 2003, también han subido un 12,03% respecto al año anterior, alcanzando la cifra de 5.935 millones de dólares.

Los principales capítulos de importación en el 2003 fueron: maquinaria mecánica (20,9%), instrumentos y aparatos de óptica (8,15%), navegación aérea o espacial (6,55%), semillas y frutos oleaginosos (6,09%) y maquinaria y aparatos eléctricos (5,98%). A pesar de la caída de los importadores, España figura en el lugar 22 como país importador en el 2003, frente al puesto 24 en el 2001.

Saldo de la balanza comercial

La balanza comercial bilateral arroja cifras de distinto signo según la fuente consultada. Según datos de fuente española, en el año 2003 los intercambios bilaterales registran un déficit de 1.138 millones a favor de EE.UU., con una tasa de cobertura del 0,83. Según datos del departamento de Comercio de EE.UU., la balanza comercial arrojó en el mismo año un saldo positivo para España de 733 millones de dólares.

Sectores con potencial demanda de importaciones

Como sectores de mayor interés pueden destacarse: arte, azulejos, productos audiovisuales, editorial, informática, máquina-herramienta, maquinaria de envase

y embalaje, maquinaria para la industria de la automoción y productos de consumo que incorporen diseño o marca.

Factores Tecnológicos

Los rápidos avances en las tecnologías de la información y la comunicación TIC tienen profundas consecuencias en la economía de un país. El gobierno de los Estados Unidos se decanta por la no-intervención estatal para permitir la adopción de dichas tecnologías por los ciudadanos.

Los Estados Unidos, y más concretamente California, es donde durante los años 70 comienza lo que algunos no han dudado de calificar de Tercera Revolución Industrial con el desarrollo de las TIC.

De lo que no hay duda, es que el desarrollo de las TIC han llevado a un aumento de la productividad constante en los Estados Unidos de América, que se ha mantenido incluso durante los periodos de crisis.

Año 2004

Investigadores por cada 1.000.000 habitantes: 4 099

Gasto en I&D como % del PIB: 2,8

Factores Socio-Culturales

La cultura de los Estados Unidos tiene gran influencia sobre las culturas del resto del mundo, especialmente del mundo occidental. Dicha influencia es en ocasiones criticada como cultura imperialista. La música estadounidense triunfa a través de todo el mundo, desde el "blues" y el "jazz", al "rock and roll" moderno. Muchos de los más importantes músicos clásicos encuentran su lugar en Nueva York, que se ha convertido en la meca de la música instrumental y operística a nivel mundial; a la vez que los musicales de "Broadway", el cine de "Hollywood" y las series de televisión americanas pueden ser vistas casi en cualquier lugar del mundo. Todo ello entra en contraste con los primeros años de la república, cuando el país era visto como un granero con poco que ofrecer a la metrópolis europea, muy superior culturalmente.

A la vez que se acerca a su tercer siglo de existencia, los Estados Unidos hospedan la flor y nata de los intelectuales y artistas de todo el mundo en sus ciudades, ofreciendo música popular y clásica, museos y centros de investigación científica y tecnológica

Los Estados Unidos son también centro de formación de ciclo superior, con más de 1500 universidades, entre las cuales, las más importantes son consideradas como las más prestigiosas y avanzadas a nivel mundial.

Estructura étnica, religiosa y laboral en los EE.UU.

Composición Étnica	
Blancos	71,1%
Negros	12,9%
Asiáticos	12,2%
Nativos Americanos	1,5%
Nativos islas Hawai	0,3%
Otros	4%

Religión	
Protestantes	56%
Católicos	28%
Judíos	2%
Otros	4%
Sin afiliación	10%

Fuerza laboral	
<i>Total:</i>	141.8 millones
<i>Por ocupación</i>	
Dirección y Profesionales	31%
Técnicos, Ventas, y Administrativos	28.9%
Manufactura, minería, transporte y artesanía	24.1%
Servicios	13.6%
Agricultura, ganadería y pesca	2.4%

Fuente: varias fuentes y elaboración propia

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS

El sector de la industria auxiliar naval es muy amplio, e incluso limitándose al subsector del equipamiento pesquero, nos encontramos todo tipo de productos y complementos fabricados por empresas muy heterogéneas que pertenecen a diferentes sectores. Es por ello, que la primera dificultad a la hora de realizar este estudio, es la delimitación del ámbito del mismo, y la necesidad de establecer una gama específica de productos en los que centrar la investigación.

El Instituto de Comercio Exterior (ICEX), establece en su *“Repertorio de empresas españolas de la industria auxiliar naval”*, la siguiente clasificación:

Industria Auxiliar Naval: Subsectores	
Construcción Naval	Ensayos de Canal Ingeniería de diseño Ingeniería Básica Ingeniería de desarrollo Métodos Peritajes Sociedades de Clasificación Inspecciones Ingeniería Hidráulica
Estructuras	Materiales para construcción naval Diseño de Estructuras Equipos para construcción de buques y off-shore
Equipo de Cubierta	Equipo de fondeo, amarre y remolque Equipo de servicio en cubierta Aberturas y accesos Varios del Equipo
Protección de Superficies	Pintura y asociados Protección Catódica Otras protecciones de la superficie
Seguridad y Salvamento	Botes y balsas Equipo vario de salvamento
Habilitación, refrigeración y aire acondicionado	Habilitación Elementos de Habitación Aire Acondicionado y Ventilación Gambuza Frigorífica Ascensores y Montacargas Tratamiento de residuos Equipo de entretenimiento Equipo náutico, meteorológico y de señales
Instalaciones, Servicios de Carga	Instalaciones Generales <i>Continúa Página Siguiente</i>

	Instalaciones de Cargas Líquidas Equipo de Dragado Instalaciones de tratamiento de cargas líquidas Equipo de Calefacción de Tanques Instalaciones de Inertización-desgasificación Cargas Criogénicas
Manejo de Espacios de Carga	Elementos para el manejo de carga Acondicionamiento de espacios de carga Sistemas de control de operaciones de carga Equipamiento de pesca a bordo
Propulsión y maniobra	Planta Propulsora Línea de ejes y hélice Planta generadora de vapor Planta generadora eléctrica
Servicios de cámara de máquinas	Equipos de Cámara de Máquinas Elementos de Servicios Servicios de exhaustación Materiales para servicios
Instalaciones y servicios generales	Instalaciones contra incendios Equipo complementario de seguridad Servicio de sentinas Servicios de aire Servicios sanitarios Servicios varios Ventilación de espacios de máquinas Varios de servicios generales
Gobierno y maniobra	Equipo de gobierno y maniobra
Energía eléctrica, comunicación y navegación	Cálculos Distribución Instalación de electricidad Aparatos de fuerza y control Alumbrado Varios de electricidad y electrónica
Comunicaciones	Comunicaciones interiores Comunicaciones exteriores
Navegación	Equipo de navegación
Control	Elementos de control Alarmas y detección
Automación	Sistemas de Automación

Fuente: *Repertorio de empresas españolas de la industria auxiliar naval ICEX*

Como se puede observar a través de esta clasificación de productos y servicios referentes a la industria auxiliar naval, el sector es extremadamente heterogéneo y complejo. Este estudio, no obstante, está centrado en el subsector equipamiento pesquero.

Recurriendo a la misma fuente, podemos enumerar los siguientes productos y servicios relacionados con el equipamiento de pesca a bordo.

Equipamiento de pesca a bordo

Sonda / sonar
Radio vigía
Equipo de Pesca a bordo
Maquinillas de arrastre y de malletas para pesca
Haladores
Redes y sus accesorios
Portas
Botes para pesca
Panga
Equipo para procesamiento de pescado
Armarios para congelación
Equipos de control y manipulación de pesca a bordo
Diseño
Suministro y Montaje
Generadores de Hielo en escamas

Fuente: *Repertorio de empresas españolas de la industria auxiliar naval ICEX*

Por supuesto, esta clasificación no es exhaustiva, y cada apartado admitiría mayores niveles de especificación. Por otra parte, no sería ni eficiente ni eficaz el tratar de llevar a cabo la realización de un estudio de mercado basado en todos estos productos y/o servicios. Es por ello, que el presente escrito estará centrado en el análisis de determinados productos muy concretos dentro de la industria del equipamiento pesquero.

De una forma mucho más general y menos sistemática, dentro de la industria pesquera, podríamos distinguir los siguientes tipos de productos:

- Dedicados a la pesca propiamente dicha: maquinaria y aparejos para la pesca
- Componentes y maquinaria para barcos

Es por ello, que voy a centrar el estudio de mercado en el análisis de dos productos específicos que corresponden a dichos sectores generales.

- Redes de Pesca – Componentes dedicados específicamente a la pesca
- Motores – Componentes y maquinaria para barcos.

A pesar de ello, en el estudio quedan recogidos análisis, información y estadísticas referidas a subsectores e industrias que debido a su naturaleza, están relacionados con el del equipamiento pesquero, todo ello con el fin de tratar de dar una visión global del sector sin perjuicio de que el estudio se centre en los productos referidos previamente.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

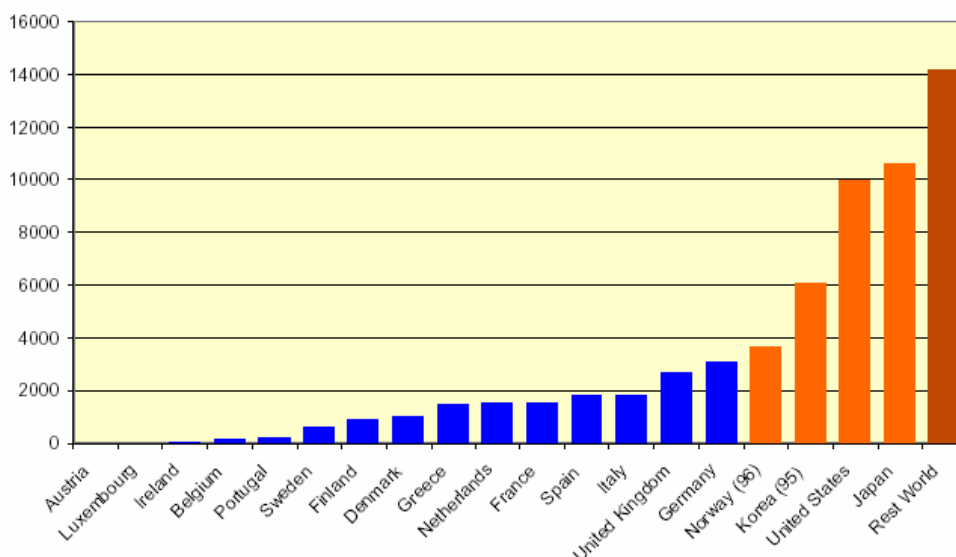
1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la oferta

La industria auxiliar naval a nivel mundial presenta un tamaño considerable. Una estimación del tamaño de dicha industria se ha realizado en el estudio de la Unión Europea titulado *“Competitiveness and Benchmarking in the Field of Marine Equipment (ETD/98/502029)”*

En dicho estudio el tamaño de la industria se estima en 61 millones de euros. Dentro de la industria los subsectores más importantes a nivel global son: motores e ingeniería mecánica (~26%) Ingeniería electrónica y componentes eléctricos (~18%), y productos metálicos (~15%).

En el siguiente gráfico podemos observar el tamaño de la industria por países, a destacar las posiciones de España y Estados Unidos en el conjunto global.



Fuente: *“Competitiveness and Benchmarking in the Field of Marine Equipment (ETD/98/502029)”*

Como se puede observar en el gráfico el primer lugar lo ocupa Japón, seguido por los Estados Unidos. España ocupa la octava posición.

De forma muy general, y como he comentado anteriormente, podríamos dividir el sector de la industria pesquera en dos subsectores: el de elementos utilizados para

pescar propiamente dicho, y por otro el de componentes y maquinaria. Es por ello, que a la hora de analizar la oferta me centro en dos códigos NAICS que pueden ser consideradas representativas de ambos subsectores.

(Nota: Un análisis detallado sobre la naturaleza de la nomenclatura NAICS - North American Industry Classification System - se encuentra en los anexos del presente estudio de mercado)

Para ambos subsectores la aproximación metodológica será la misma: recoger la evolución de las importaciones, las exportaciones y la producción en los últimos 7 años. El objetivo último, es el de hallar el consumo aparente y analizar su evolución recurriendo a la siguiente fórmula:

$$\text{Consumo Aparente} = \text{Producción} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Es importante resaltar, que los datos se encuentran agregados, con lo que dentro de los códigos NAICS ámbito de estudio, se recogerán datos que nada tienen que ver con la industria pesquera – por ejemplo, datos referidos a cordajes usados con otros fines que el estrictamente pesquero -. No obstante, no existe ningún sistema de clasificación en Estados Unidos que recoja los datos de forma desagregada para la industria pesquera. A pesar de ello, los datos agregados pueden ofrecer información útil sobre el sector siempre que se interpreten con cautela.

NAICS 314991 – Ropes, Cordage and Twin Mills

La presente clasificación NAICS recoge cuerdas, redes y cordajes de diferentes tipos. Obviamente, en dicha partida se encuentran recogidos datos referentes a productos de esta naturaleza no destinados a la industria pesquera, pero el sistema de clasificación norteamericano no permite obtener datos desagregados para dicha industria específica.

Comienzo el análisis de éste subsector reflejando los datos sobre importaciones. Dichos datos se encuentran desagregados por país de origen.

Country	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
En dólares valor real							
Mexico	45,380,658	66,074,210	82,440,661	102,205,847	104,714,016	118,918,551	86,234,396
China	4,824,867	4,214,399	4,407,848	5,422,005	5,269,734	10,905,752	24,497,150
Turkey	7,835,141	8,505,131	9,618,304	15,611,186	16,261,718	22,759,031	23,565,944
India	9,585,570	9,005,565	9,616,373	10,728,789	8,391,476	15,330,692	20,231,318
Indonesia	7,644,476	8,134,313	8,919,432	13,843,213	17,218,294	16,809,842	16,619,206
Canada	15,805,555	16,914,464	19,860,507	17,383,768	18,421,121	16,493,654	13,803,092
Thailand	6,365,811	6,447,534	7,538,922	12,620,590	11,755,517	12,524,201	9,233,386
Germany	267,988	909,728	847,744	2,453,853	4,513,648	5,804,054	6,384,852
Hungary	89,588	122,456	360,113	567,954	517,563	1,358,228	2,268,304
Korea	921,073	771,618	337,888	328,638	384,872	1,258,130	1,820,104
United Kingdom	313,119	393,157	852,834	1,057,184	1,068,782	1,087,933	1,676,009
Guatemala	547,390	823,515	727,995	945,174	1,466,458	1,414,255	1,574,677
Italy	854,548	1,078,838	1,170,471	551,423	486,232	568,919	1,203,447
Bangladesh	1,103,322	2,019,200	2,263,420	1,226,660	2,023,780	1,862,186	1,092,360
Poland	217,366	0	238,264	927,019	727,633	859,558	858,703
Subtotal - 314911	101,756,472	125,414,128	149,200,776	185,873,303	193,220,844	227,954,986	211,062,948
All Other	12,179,330	15,105,713	12,208,448	20,479,412	17,792,732	12,677,885	10,190,849
Total	113,935,802	140,519,841	161,409,224	206,352,715	211,013,576	240,632,871	221,253,797

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Se puede observar que el país de origen de las importaciones que EE.UU. ha realizado para este tipo de productos es México. Ello tiene sentido, ya que como ha quedado reflejado en la introducción México es uno de los principales países con los que Estados Unidos mantiene relaciones comerciales, debido tanto a proximidad geográfica como al hecho de que ambos países formen parte del NAFTA. Siguen a

México países tan variados como China – otro de los grandes socios comerciales de EE.UU. - Turquía, India, Indonesia o Canadá – este último también parte del NAFTA -.

La siguiente tabla muestra la evolución de las exportaciones de Estados Unidos por país de destino:

Country	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	En dólares valor real						
Japan	4,335,166	4,543,478	4,581,639	4,007,493	5,145,228	9,532,347	9,787,725
Canada	6,811,299	9,944,904	11,905,232	12,931,823	13,305,253	11,947,521	9,605,905
Mexico	3,453,491	7,736,076	10,613,921	9,707,190	7,634,355	5,789,761	7,288,708
Dominican Rep	2,023,273	1,471,523	917,860	1,044,977	831,124	1,309,965	2,180,405
Hong Kong	3,429,995	3,045,898	1,063,578	696,197	466,227	3,188,496	1,996,499
Ethiopia	0	0	0	0	0	0	1,644,128
United Kingdom	505,545	575,470	473,930	760,644	1,460,656	2,539,161	1,543,113
Haiti	17,039	113,288	128,474	223,628	48,696	1,032,046	1,185,617
France	546,264	466,149	597,280	611,964	944,189	1,388,434	1,101,601
Colombia	1,204,320	219,364	437,017	490,705	330,619	1,110,282	925,382
Italy	426,639	113,108	30,500	35,124	168,744	123,894	901,099
Netherlands	255,476	128,931	204,412	414,775	39,519	154,877	851,446
Chile	275,352	290,410	159,574	405,648	471,335	654,622	812,792
Taiwan	144,609	45,405	328,541	556,334	300,484	138,990	671,161
Germany	816,905	493,451	727,305	306,235	817,688	177,222	633,561
Subtotal - 314911	24,245,373	29,187,455	32,169,263	32,192,737	31,964,117	39,087,618	41,129,142
All Other	11,070,036	10,580,965	7,543,541	7,478,093	10,800,179	9,285,796	5,233,820
Total	35,315,409	39,768,420	39,712,804	39,670,830	42,764,296	48,373,414	46,362,962

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

A la vista del cuadro, se puede concluir que la industria de Estados Unidos en este subsector no está en absoluto orientada a la exportación. Los valores son realmente pequeños si los comparamos con los valores de importación, lo que deja a los

EE.UU. con un evidente saldo negativo en la balanza comercial para este subsector.

Para tratar de determinar cual es el consumo aparente de este tipo de productos en los Estados Unidos, cruzaré la evolución de las importaciones y la evolución de las exportaciones con los datos de producción para la partida NAICS en la que me estoy centrando, es decir la 314991-Ropes, Cordage and Twin Mills

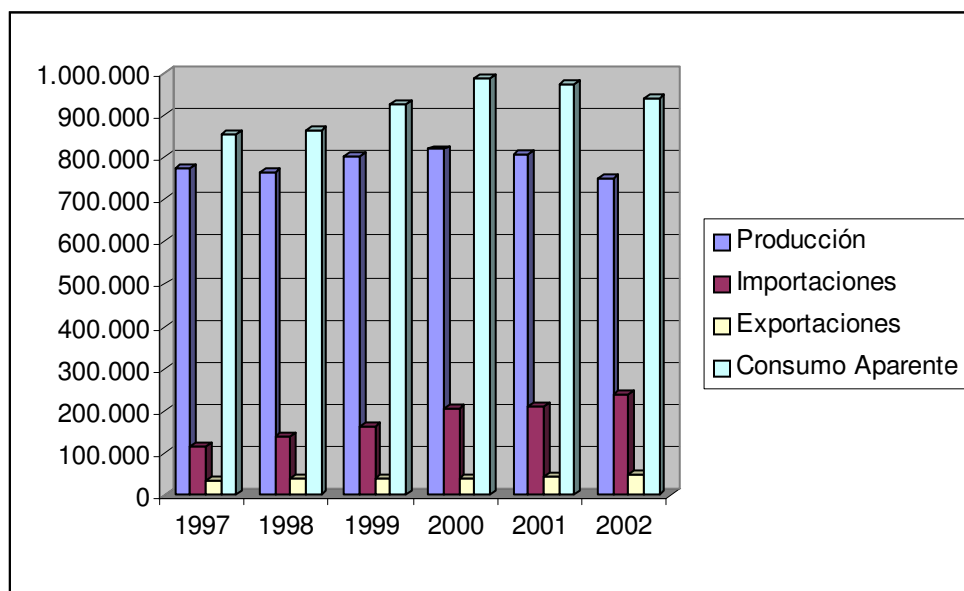
(Nota: realmente no se trata del consumo aparente, pues sería necesario considerar también la variación de existencias. No obstante, ello supondría una complicación estadística excesiva que sobrepasa el ámbito del presente estudio.)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Producción	777.091	765.539	804.228	820.912	809.338	749.802	-
Importaciones	113.935	140.519	161.409	206.352	211.013	240.632	221.253
Exportaciones	35.315	39.768	39.712	39.670	42.764	48.373	46.362
Consumo Aparente	855.711	866.290	925.925	991.468	977.587	942.061	-

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

(Nota2: nótese que no se presentan datos de producción para el año 2003 al no encontrarse todavía disponibles, con lo que no ha sido posible calcular el consumo aparente para el mencionado año)

En el siguiente gráfico que da reflejada la evolución de las importaciones, las exportaciones y el consumo aparente.



Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Como se puede observar, y como he avanzado, las exportaciones son mucho menores que las importaciones, las que a su vez son mucho menores que la producción. Ello configura un mercado en la que la producción está orientada

básicamente al consumo interno, y en el que dicha producción se muestra insuficiente, lo que obliga a recurrir a la importación.

NAICS 333618 – Other Engine Equipment Manufacturing

La siguiente clasificación NAICS, equivalente a la SIC 3519, engloba datos referentes a la fabricación, importación y exportación de motores en EE.UU. De nuevo los datos han de interpretarse con cautela al estar agregados.

A continuación presento la evolución de las importaciones realizadas por Estados Unidos por países de origen para la partida NAICS considerada:

Country	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
En dólares valor real							
Japan	1,766,930,939	2,053,422,287	2,672,146,895	2,825,684,958	2,313,884,644	2,375,749,495	2,655,555,120
Mexico	260,201,437	462,308,870	598,199,663	783,715,047	598,450,116	829,052,132	1,035,350,499
Germany	515,602,390	589,725,986	600,016,137	626,258,327	528,405,437	610,158,003	880,800,498
Brazil	442,410,052	413,300,378	399,850,692	374,892,303	240,937,435	473,126,830	582,504,157
United Kingdom	391,459,818	411,098,012	381,773,625	422,789,097	429,290,966	275,439,136	340,978,331
Canada	167,343,378	262,092,653	273,022,189	269,426,765	242,718,822	219,695,756	279,853,284
Italy	89,749,152	88,243,258	87,830,640	82,733,826	86,002,906	125,553,171	180,430,447
Sweden	95,831,475	122,220,526	104,466,120	111,371,839	93,600,972	100,753,217	148,586,552
China	33,456,751	39,676,847	45,209,369	40,394,937	43,619,975	62,773,278	117,589,968
France	191,875,319	153,780,090	143,297,838	105,721,105	81,558,424	86,075,713	104,740,182
Czech Republic	634,765	5,318,977	12,141,275	20,756,566	41,957,353	60,144,668	74,539,703
Austria	49,966,846	52,319,883	46,446,222	30,414,098	26,036,763	36,249,434	55,173,791
India	22,827,771	27,198,655	29,432,567	36,846,734	49,469,179	46,140,572	45,157,376
Thailand	467,081	86,644	194,972	2,742,269	4,486,039	7,289,112	45,033,825
Taiwan	16,818,883	21,879,899	28,611,203	24,243,561	21,973,594	29,776,760	36,511,670
Subtotal – 333618	4,045,576,057	4,702,672,965	5,422,639,407	5,757,991,432	4,802,392,625	5,337,977,277	6,582,805,403
All Other:	202,096,470	211,537,797	186,091,271	216,872,942	211,409,514	242,662,794	252,131,147
Total	4,247,672,527	4,914,210,762	5,608,730,678	5,974,864,374	5,013,802,139	5,580,640,071	6,834,936,550

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Como se puede observar, las importaciones de motores por parte de EE.UU. tienen su origen mayormente en Japón, seguido de México y otros países como Alemania, Brasil, Reino Unido y Canadá.

La siguiente tabla muestra la evolución de las exportaciones de Estados Unidos por país de destino para la partida NAICS que nos ocupa:

Country	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
En dólares valor real							
Canada	2,775,168,009	3,285,463,062	3,555,785,489	3,283,681,333	2,665,126,789	2,678,056,291	2,816,752,864
Mexico	742,958,903	769,593,082	920,077,463	1,397,717,261	966,659,005	1,301,444,586	1,515,252,052
United Kingdom	401,160,397	308,103,330	328,245,119	436,005,451	481,466,985	430,161,070	379,829,705
Japan	213,901,527	129,577,863	142,543,199	118,142,120	103,589,721	371,419,803	318,449,589
Belgium	281,559,627	246,598,666	209,949,485	294,049,679	230,060,652	290,122,261	307,729,688
Australia	225,098,331	180,814,187	179,362,779	204,197,335	189,832,774	244,489,425	258,407,244
Germany	171,997,589	199,620,292	169,204,720	187,168,610	180,466,378	198,004,035	162,834,291
Brazil	98,480,686	98,380,221	52,841,016	81,793,076	101,358,280	154,241,693	153,997,871
Italy	67,359,125	81,891,590	123,929,304	148,368,997	130,044,075	163,658,034	150,817,180
France	128,742,068	95,759,315	132,874,271	159,116,035	96,377,325	95,762,001	137,122,016
Singapore	123,276,585	75,043,920	107,935,980	108,875,175	131,107,612	127,287,437	128,540,974
Netherlands	89,352,244	81,321,670	73,815,179	71,326,973	117,180,371	119,695,651	99,796,645
China	26,399,526	35,807,329	44,953,790	68,346,789	75,191,694	72,870,683	95,340,770
Korea	177,143,104	47,829,110	72,485,313	80,428,440	71,844,691	77,258,781	62,063,240
Sweden	43,734,523	47,601,638	62,075,512	79,773,979	76,214,434	60,675,157	54,343,191
Subtotal – 333618	5,566,332,244	5,683,405,275	6,176,078,619	6,718,991,253	5,616,520,786	6,385,146,908	6,641,277,320
All Other:	854,469,858	736,741,917	654,183,638	667,470,016	611,255,082	573,769,289	563,444,002
Total	6,420,802,102	6,420,147,192	6,830,262,257	7,386,461,269	6,227,775,868	6,958,916,197	7,204,721,322

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Se puede observar que los países que se encuentran en las primeras posiciones son los mismos que nos encontramos al analizar las importaciones.

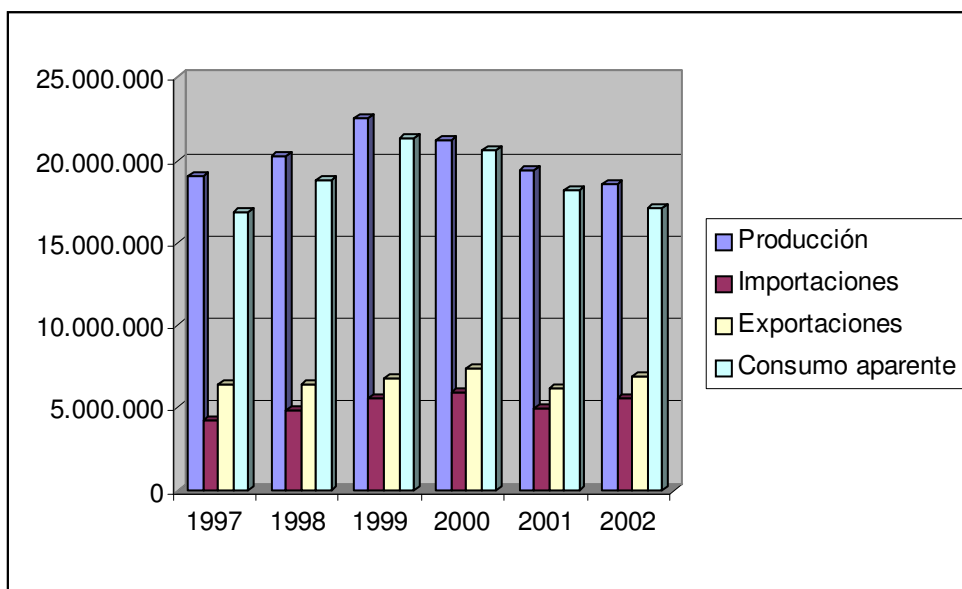
Como he realizado con el código NAICS estudiado con anterioridad, ahora procederé a reflejar la evolución de la producción a nivel nacional y la cruzaré con la evolución de las importaciones y exportaciones para reflejar la evolución del consumo aparente en el mercado estadounidense.

(Nota: realmente no se trata del consumo aparente, pues sería necesario considerar también la variación de existencias. No obstante, ello supondría una complicación estadística excesiva que sobrepasa el ámbito del presente estudio.)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Producción	19.011.085	20.311.809	22.537.630	21.177.768	19.417.355	18.585.895	-
Importaciones	4.247.672	4.914.210	5.608.730	5.974.864	5.013.802	5.580.640	6.834.936
Exportaciones	6.420.802	6.420.147	6.830.262	7.386.461	6.227.775	6.958.916	7.204.721
Consumo aparente	16.837.955	18.805.872	21.316.098	20.604.720	18.203.382	17.107.619	-

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

(Nota2: nótese que no se presentan datos de producción para el año 2003, con lo que no ha sido posible calcular el consumo aparente para el mencionado año)



Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

En esta ocasión observamos que tras un incremento del consumo aparente durante los años 1998 y 1999 gracias al aumento de la producción y de las importaciones, a partir del año 2000 se producen descensos en el consumo aparente debidos sobre todo al descenso de la producción y, en menor medida, al descenso de las importaciones, que comienzan a recuperarse en el año 2002 aumentando también a partir del año 2003.

Observamos también que se trata de un mercado autoabastecido, la mayor parte del consumo es achacable a la producción, y en todos los años se observa una balanza comercial positiva de EE.UU. con el resto del mundo.

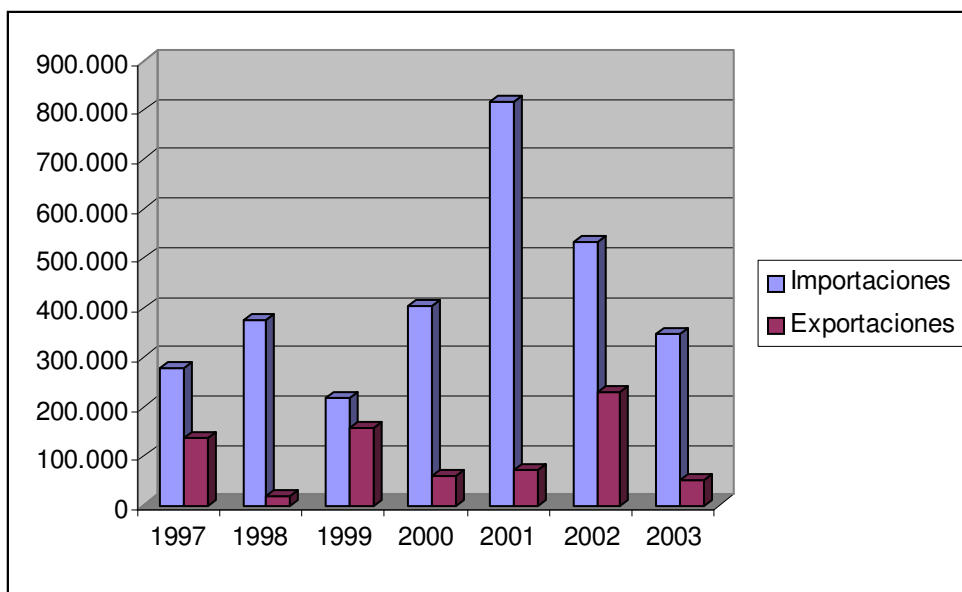
Comercio EE.UU. con España para las partidas NAICS estudiadas:

Una vez analizada la oferta de forma cuantitativa y tras determinar el consumo aparente, considero interesante resaltar cual es la posición de España, y mostrar la evolución de las importaciones y exportaciones españolas para los subsectores estudiados. A continuación, quedan reflejados los datos de comercio de EE.UU. con España para las partidas NAICS objeto de estudio.

NAICS 314991 – Ropes, Cordage and Twin Mills

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	<i>En dólares valor real</i>						
Importaciones	279.046	375.271	216.467	404.455	814.885	533.866	346.040
Exportaciones	135.566	18.106	157.374	58.189	70.168	229.616	50.316

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia



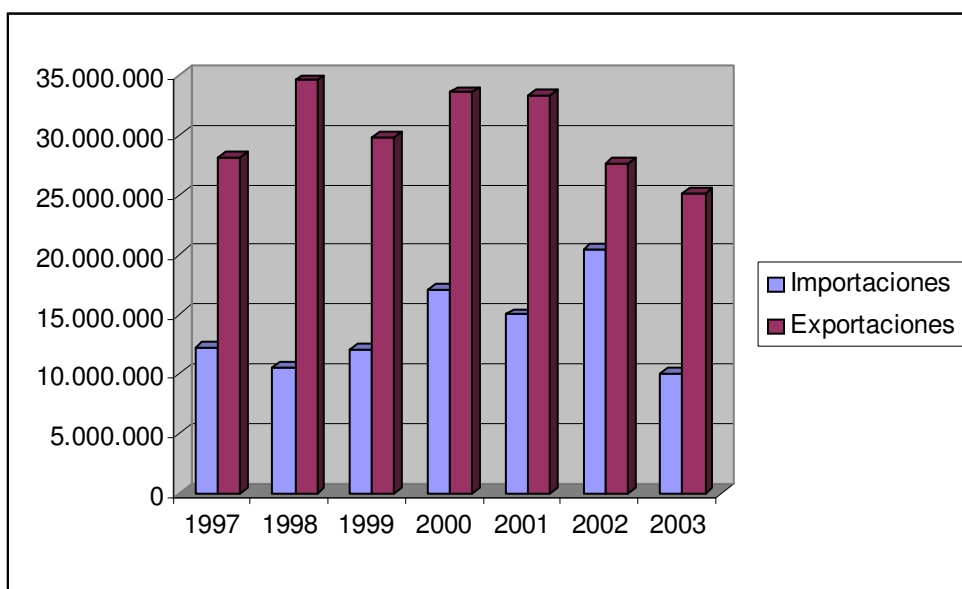
Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Como se puede observar la evolución del comercio con España sigue en este caso una dinámica muy similar a la global. Las importaciones que realiza EE.UU. desde España son mucho mayores que las exportaciones. No obstante, es difícil encontrar un patrón estable de conducta, y así en algunos años como en 1999 las importaciones y exportaciones casi se llegan a igualar, mientras que en otros, como en el 2001, existe un gran saldo negativo en la balanza comercial de EE.UU. para este tipo de productos.

NAICS 333618

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	<i>En dólares</i>						
Importaciones	12.292.732	10.491.331	12.128.917	17.035.411	14.997.009	20.470.461	10.014.823
Exportaciones	28.093.514	34.569.434	29.875.965	33.562.203	33.319.065	27.648.394	25.075.182

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia



Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

También en este subsector se puede observar que se sigue la tendencia general. La balanza comercial para EE.UU. es claramente positiva, siendo el número de exportaciones muy superior al de importaciones.

Conclusión análisis cualitativo de la oferta

Observamos, que la naturaleza de los países de procedencia de las importaciones varían de uno a otro subsector analizado. En el caso del cordaje y redes analizado a través de la nomenclatura NAICS 314991, los países con los que Estados Unidos mantienen relaciones comerciales son en muchas ocasiones países poco desarrollados o en vías de desarrollo, mientras que en el caso de los motores (producto de naturaleza tecnológica) representados por el código NAICS 333618 los países son países desarrollados. Este hecho refleja la naturaleza global del sector de la industria auxiliar naval.

Por otra parte, para los dos subsectores de la industria estudiados, se puede observar como a partir del año 2000 comienza una tendencia de descenso de la producción y de las importaciones, disminuyendo a su vez el consumo aparente. Sería interesante tratar de determinar en que medida dichos descensos del consumo aparente son debidos a la crisis global que ha afectó a la economía estadounidense a partir del año 2000, o si se deben a la evolución del consumo interno del sector de la industria auxiliar naval.

En el primer caso, estaríamos asistiendo a una crisis global, que afectaría de manera generalizada a todos los sectores de la economía de Estados Unidos, en el segundo caso, nos encontraríamos ante una crisis sectorial, que no terminaría con la recuperación global de la economía.

Estos aspectos son analizados en el apartado del presente estudio dedicado a la demanda. En él, trataré de mostrar cual es la evolución global del sector.

1.2. Análisis de los componentes de la oferta

A parte de disponer de datos agregados de importación y exportación, también considero importante desagregar dichos datos por área geográfica, sobre todo los datos de importación, ya que para las empresas españolas en general y para las gallegas en particular interesa conocer cuales son los Estados que importan una mayor cantidad de productos englobados en los códigos NAICS que están siendo analizados en el presente estudio.

Los datos para las dos partidas NAICS objeto de estudio, aparecen recogidos en los anexos.

Si analizamos las cifras de importación desagregadas para las dos partidas estudiadas, observamos que los distritos con mayor volumen de importación son los de Laredo (Texas) con 77.851.411 dólares y 855.731.842 dólares para las partidas NAIC 314911 y 333618 respectivamente, y Chicago con 12.561.954 dólares y 887.997.317 dólares para las mencionadas partidas. En ambos casos se trata de distritos en donde el sector industrial goza de extraordinaria importancia.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Producción

El proceso productivo varía mucho dependiendo del tipo de producto, con lo que me limitaré a dar una visión muy general y limitada del proceso productivo en el sector.

Para ambos códigos NAICS, y en toda la industria en general, nos encontraremos que existen productores y fabricantes que no están especializados en el sector de la industria auxiliar naval. Por ejemplo, es muy común que las compañías que se dedican a la producción de redes y cordaje para buques pesqueros, se dediquen a la fabricación de mallas, redes y cordaje para otras industrias como la de la construcción. Lo mismo ocurre en el caso de los motores.

Es por ello, que en la industria auxiliar naval entran en competencia tanto productores especializados en el sector como productores que abastecen a otros mercados.

Tanto para los productores nacionales como para los extranjeros es especialmente importante tener en cuenta las normas de certificación y homologación, todo ello sin perjuicio de cumplir los estándares de calidad demandados por astilleros y armadores.

2.2. Obstáculos comerciales

De nuevo, a la hora de analizar los obstáculos comerciales que se presentan en la industria auxiliar naval, nos encontramos ante un sector de gran complejidad con productos de muy diferente naturaleza procedentes de diferentes industrias.

Visión General – Construcción Naval

El sector de la construcción naval en los Estados Unidos está especialmente protegido. Se mantiene un elevado número de subsidios, legislación protectora y políticas de impuestos orientadas al proteccionismo.

Es importante resaltar el “*OECD Shipbuilding Agreement*” de 1994 . La firma de dicho acuerdo fue un logro mayor en la industria, y se esperaba que tuviese un impacto fundamental sobre los programas de subsidio y prácticas injustas de los EE.UU. No obstante, los EE.UU. no han ratificado el acuerdo, debido a la oposición del Congreso influenciado por la presión ejercida por la industria naval. La Unión Europea continua exigiendo su aprobación.

La *Jones Act* (Merchant Marine Act of 1920) ofrece protección a los astilleros estadounidenses, quienes son los únicos proveedores de embarcaciones en las rutas domésticas. Bajo el párrafo 3 (a) del GATT 1994, los EE.UU. permanecen exentos de las reglas del GATT, prohibiendo así el uso, venta o alquiler de embarcaciones comerciales construidas o reconstruidas en el extranjero.

Dichas medidas pueden ser consideradas como una prohibición de importación de buques comerciales.

La "Merchant Marine Act of 1936", exige la construcción nacional para recibir ciertos subsidios y excepciones de impuestos; que son facilitados a través de "Operating Differential Subsidy" (ODS), the "Capital Constructions Fund" (CCF) and the "Construction Reserve Fund" (CRF). Estas medidas deberán de ser modificadas por el Congreso de EE.UU. antes de la entrada en vigor del "OECD Shipbuilding Agreement"..

Además, la administración de los Estados Unidos ha introducido en 1997 un nuevo programa, el "Capability Preservation Agreement Scheme", que permite a ciertos astilleros pedir reembolsos en sus contratos navales con la "US Navy" para ciertos costes atribuibles a trabajos en sus contratos comerciales.

Finalmente, es importante resaltar que los EE.UU. aplican un 50% ad valorem sobre las reparaciones "no de emergencia" de barcos estadounidenses fuera de EE.UU. y a los equipos importados para botes, en base a la sección 466 del "Tariff Act of 1930", modificada en 1971 and 1990. Esta imposición tendrá que ser abolida por la implementación de la legislación del "OECD Shipbuilding Agreement".

Barreras arancelarias y no arancelarias

La aproximación más adecuada es analizar en primer lugar las barreras arancelarias, haciendo especial hincapié en las partidas en las que me he estado centrando a lo largo del estudio. En segundo lugar, se analizan también las barreras no arancelarias, que en muchas ocasiones cobran más importancia que las primeras.

Las barreras arancelarias son específicas para cada producto, y se obtienen a partir del Sistema Armonizado, "Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated for Statistical Reporting Purposes" (HTSUSA). No se pueden determinar las barreras arancelarias a través de la clasificación NAICS que he venido utilizando durante todo el estudio de mercado. Aunque existen correspondencias establecidas entre la clasificación NAICS y el HTSUSA, dichas correspondencias no son perfectas. Es por ello, que simplemente presento los aranceles para partidas seleccionadas que creo son representativas de los subsectores NAICS estudiados:

Aranceles Aplicables a partidas representativas del Sector			
5607.49	<i>Cordeles, cuerdas y cordajes, trenzados o no, incluso impregnados, recubiertos, revestidos o enfundados con caucho o plástico. Los demás.</i>	5607.49.10:	2.7%
		5607.49.15:	7%
		5607.49.25:	9.8 + 5.3%
		5607.49.30:	3.6%
5607.50	<i>Cordeles, cuerdas y cordajes, trenzados o no, incluso impregnados, recubiertos, revestidos o enfundados con caucho o plástico. De las demás fibras sintéticas.</i>	5607.50.25:	7%
		5607.50.35:	19.9 10.8%
		5607.50.40:	3.6%
5608.11	<i>Redes confeccionadas para pesca.</i>		8%
8408.10	<i>Motores marinos.</i>		2.5%
8408.90	<i>Otros motores.</i>		Free
8413.60	<i>Las demás bombas volumétricas rotativas.</i>		Free
8413.70	<i>Las demás bombas centrífugas.</i>		Free
8419.50	<i>Intercambiadores de calor.</i>	8419.50.10:	4.2%
		8419.50.50:	Free
8483.40	<i>Engranajes y ruedas de fricción, excepto las simples ruedas dentadas y demás órganos elementales de transmisión; husillos fileteados de bolas o de rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos los convertidores de par.</i>	8483.40.10:	Free
		8483.40.30:	Free
		8483.40.50:	2.5%
		8483.40.70:	25.0+3.9%
		8483.40.80:	3.8%
		8483.40.90:	2.5%
8501.61	<i>Motores y generadores, eléctricos, con exclusión de los grupos electrógenos - De potencia inferior o igual a 75 kva.</i>		2,5%

Dentro del ámbito de barreras no arancelarias, tienen especial significación las barreras técnicas comerciales, y más específicamente los sistemas de normalización, certificación y homologación, cuyos efectos restrictivos se producen al tener que someter el fabricante sus productos al control técnico definido por el Estado mediante procesos de homologación y certificación.

Actualmente, existe un “Acuerdo entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos de América sobre el reconocimiento mutuo de los certificados de conformidad para equipos marinos” que reduce las dificultades de exportar a EE.UU. derivadas de procesos de certificación y homologación.

Textualmente, el objetivo de dicho acuerdo es el siguiente:

“El objetivo principal de este Acuerdo es facilitar el comercio de equipos marinos entre la UE y los EE.UU. mediante el reconocimiento de los certificados de conformidad basado en la equivalencia entre las reglamentaciones respectivas de las Partes y entre los requisitos en materia de evaluación de la conformidad de los productos concretos. Las Partes reconocerán los certificados emitidos por los organismos de evaluación de la conformidad de la otra Parte sobre la base de las reglamentaciones técnicas de esa Parte, de modo que los fabricantes podrán acceder a varios mercados cumpliendo un único conjunto de requisitos normativos en lugar de las diferentes normativas que tendrían que respetar si no hubiera Acuerdo. Esto puede dar lugar a una reducción directa de costes de ensayo y certificación para los fabricantes. Indirectamente, también reducirá los costes relacionados con la incertidumbre y con la carga que supone ponerse en contacto con un organismo de evaluación de la conformidad del país de importación, así

como los retrasos en la comercialización de los productos provocados por esta circunstancia.

La equivalencia de las reglamentaciones técnicas de la UE y de los EE.UU. puede constituir el fundamento del Acuerdo porque ambas Partes han basado sus legislaciones respectivas (en la UE, la Directiva 96/98/CE sobre equipos marinos) en los convenios de la Organización Marítima Internacional (OMI) y en las normas internacionales sobre la materia. El Acuerdo también aspira a promover la cooperación y la eficacia reglamentarias.”

Centros de información sobre estándares y homologaciones

- “National Institute of Standards and Technology”: elabora y publica determinadas normas técnicas sobre productos industriales, acredita a los laboratorios privados y centraliza la información sobre normalización a través del
- “National Center for Standards and Certification Information (NCSCI)”
- “American National Standards Institute (ANSI)”: coordina el sistema de normalización voluntaria.
- “National Resource of Global Standards”: base de datos sobre estándares y regulaciones
- “ASTM American Society for testing and materials”: organización internacional sin ánimo de lucro para el desarrollo y publicación de estándares voluntarios que pueden adquirirse a través de su página web.
- “Public Health and Safety Company”: organización internacional sin ánimo de lucro que publica estándares relacionados con la protección de la salud y el medio ambiente.

Entidades certificadoras

- El organismo de certificación más importante es el “Underwriters' Laboratories, Inc. (UL)”
Oficinas en España en España:
UL España
C/ Caspe 33A, 2º 1ª - E-08010 Barcelona
Tel. +34-93.342.75.00; Fax +34-93.342.49.96
Director General: Sr. Attilio Imi
attilio.imi@es.ul.com
www.ul-europe.co
- “Intertek Testing Services (ITS)” www.itsglobal.com Empresa de servicios de inspección y certificación especializada en comercio internacional.

En los anexos se encuentra información referente a responsabilidad de producto, patentes y marcas en los Estados Unidos.

III. ANÁLISIS DEL COMERCIO

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

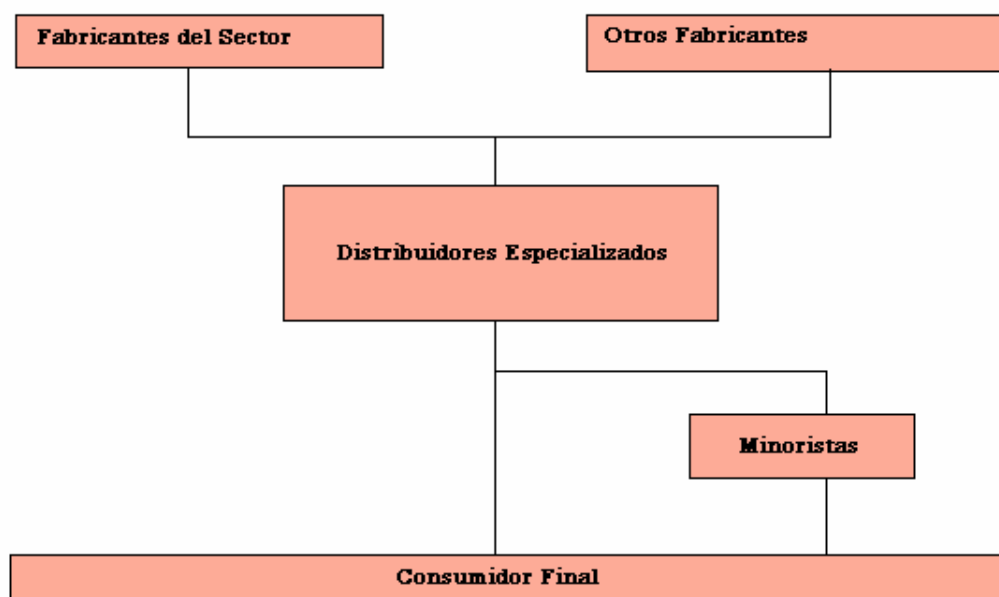
1.1. Canales de distribución

Normalmente, el exportador debe de intentar que el canal de distribución sea lo más restringido posible evitando márgenes innecesarios. Por lo general, podemos hablar de la existencia de canales de distribución de distintos niveles dependiendo del número de personas (físicas o jurídicas) que intervengan en el proceso. Estas personas pueden ser importadores, agentes, distribuidores, mayoristas, minoristas etc. etc.

Los canales de distribución varían sustancialmente según el país, la industria y el subsector. A continuación trataré de esbozar un esquema del canal de distribución para el sector de la industria auxiliar naval.

1.2. Esquema de la distribución

De nuevo es difícil realizar una generalización de cual es el esquema de distribución en la industria auxiliar naval y más concretamente en lo referente al equipamiento pesquero. No obstante, se puede trazar un pequeño esquema representativo de la mayor parte del proceso de distribución en la industria:



Fuente: elaboración propia.

Al inicio del canal de distribución se encuentra el productor, sea este nacional o extranjero. Como he señalado con anterioridad, en el sector de la industria auxiliar naval operan fabricantes que no siempre están especializados en dicho sector y producen para otros sectores industriales no siempre relacionados.

La distribución se realiza por lo general a través de distribuidores especializados. Es posible realizar la distribución a través de agentes, pero por lo general es más adecuado el contacto con distribuidores con implantación y tradición en el mercado, que además estén en situación de ofrecer un servicio postventa adecuado y un servicio de entrega rápido.

1.3. Principales distribuidores

En los anexos del presente estudio de mercado, puede localizarse un listado con los principales distribuidores e importadores del sector en los Estados Unidos de América. Para obtener listados actualizados conviene contactar con la “Oficina Comercial de España en Chicago” – dirección y teléfono de contacto en los anexos –

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1 Estrategias de canal

El proceso de distribución, sigue por lo general el esquema señalado en el punto 1.2. Dicho proceso, comienza con la demanda por parte del cliente y termina no con la entrega, sino con los servicios post-venta que en alguno de los productos propios del sector del equipamiento pesquero – normalmente los que hacen un mayor uso intensivo de tecnología – tiene especial importancia.

La estrategia a adoptar, dependerá de diversos factores, básicamente:

- Estructura de la cadena de distribución y número de proveedores.
- Tipo de proveedores de productos: componentes estándar, materias primas, productos a medida ...

Por lo general, las embarcaciones de pesca requieren de una variedad de proveedores mucho más amplia que la de cualquier otra industria. Eso implica que las cadenas de distribución de equipamiento pesquero trabajan con un alto número de proveedores que además se encuentran muy especializados, y que en ocasiones tienen que cooperar entre sí. La variedad de productos ofertados y los diferentes tipos de cooperación entre proveedores lleva a adoptar diferentes estrategias en las diferentes cadenas de distribución de equipo marítimo. Los clientes finales suelen permanecer en estrecho contacto con los distribuidores del sector, que no solo se comprometen a ofrecer un producto de calidad, sino en tiempo y con el apoyo y servicio técnico necesario.

2.2 Estrategias para el contacto comercial

Conviene observar el esquema de distribución señalado previamente. La mejor forma de entrar en un nuevo mercado, es tal vez a través de distribuidores o agentes sin olvidar los importadores.

En los anexos de este estudio de mercado se encuentra un listado de importadores y distribuidores propio de este sector, no obstante, se recomienda seguir las siguientes estrategias:

Participación en ferias

La participación en ferias supone una excelente forma de establecer contactos comerciales. Si no se tiene experiencia previa en el país, lo más interesante es simplemente visitar la feria para tomar un primer contacto con los productores, agentes, distribuidores e importadores del sector.

En <http://www.icex.es> está disponible una “Guía de asistencia a ferias en Estados Unidos” elaborada por la “Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chicago”

Misiones Comerciales Directas

La participación en misiones comerciales organizadas por las cámaras de comercio, es una forma de contacto comercial que requiere escasa inversión y que por lo general ofrece buenos resultados.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada Española

Las Oficinas Económicas y Comerciales de la Embajada Española pueden ofrecer respaldo al exportador español. En el caso de EE.UU. existen cinco oficinas comerciales situadas en Washington, Chicago, Nueva York, Miami y Los Ángeles. Estas oficinas se especializan siguiendo criterios sectoriales. La oficina comercial de Chicago se especializa en sectores industriales, y es a la que se deben dirigir las consultas referentes a equipamiento pesquero. Es esta oficina la que podrá facilitar información actualizada referente al sector, así como contactos comerciales y listados de importadores y distribuidores actualizados.

Los datos de contacto de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada Española en Chicago se encuentran en los anexos.

2.3 Tendencias de la distribución

Al igual que en el resto de sectores de la economía, las tecnologías de la información y comunicación comienzan a adquirir un papel relevante en la distribución. Concretamente, la publicitación y venta por Internet adquieren cada vez mayor importancia, permitiendo la comunicación al instante y en ocasiones, y para los productos que sea posible, permitiendo eliminar intermediarios en la cadena de distribución que podrían encarecer el coste final de producto.

V. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA

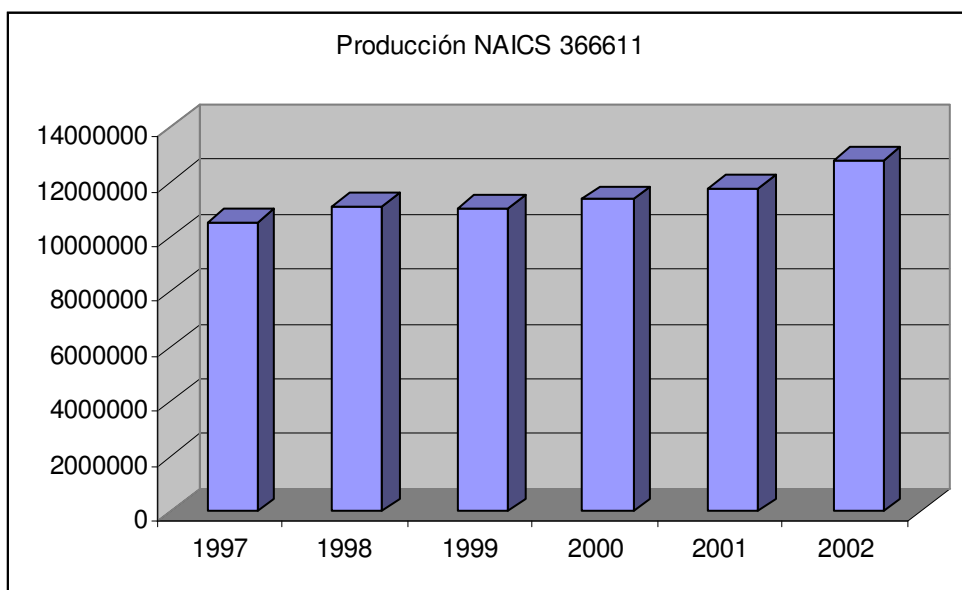
1.1. Crecimiento esperado

Para estimar el volumen de la demanda y su evolución, conviene evaluar indicadores propios de la industria pesquera que puedan influir en la demanda de equipamiento pesquero. Podemos considerar como indicador factible el número de embarcaciones pesqueras. Por otra parte, será también de utilidad determinar cuales son los puertos pesqueros más importantes del país para saber donde se concentra geográficamente la demanda de equipamiento pesquero.

Para comenzar con el análisis de la demanda, es interesante analizar el sector de construcción y reparación de barcos “per se”. Este sector, se encuentra reflejado en las estadísticas norteamericanas a través del código NAICS 333611. De nuevo los datos se encuentran agregados, y no se pueden ofrecer datos de construcción de buques pesqueros específicamente. La producción en dicho sector, puede ser considerada un buen indicador de la demanda de equipamiento pesquero en particular y de bienes relacionados con la industria auxiliar naval en general.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Producción (1000\$)	10,542,961	11,143,246	11,070,960	11,380,112	11,792,832	12,808,300

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia



Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Se observa un aumento progresivo en la producción y reparación naval. En principio este es un indicador positivo, ya que podría suponer un incremento de la demanda de productos y servicios relacionados con la industria auxiliar naval en general y con la de equipamiento pesquero en particular. No obstante, recomiendo observar estos datos con precaución. En primer lugar porque resulta imposible establecer una relación directa entre la producción del sector de construcción y reparación de buques y la demanda de equipamiento pesquero. En segundo lugar, ya que una gran parte del sector de la construcción naval en los EE.UU. está destinada a la producción militar a través de contratos para la “U.S. Navy”, con lo que no repercutiría sobre la demanda de productos pesqueros.

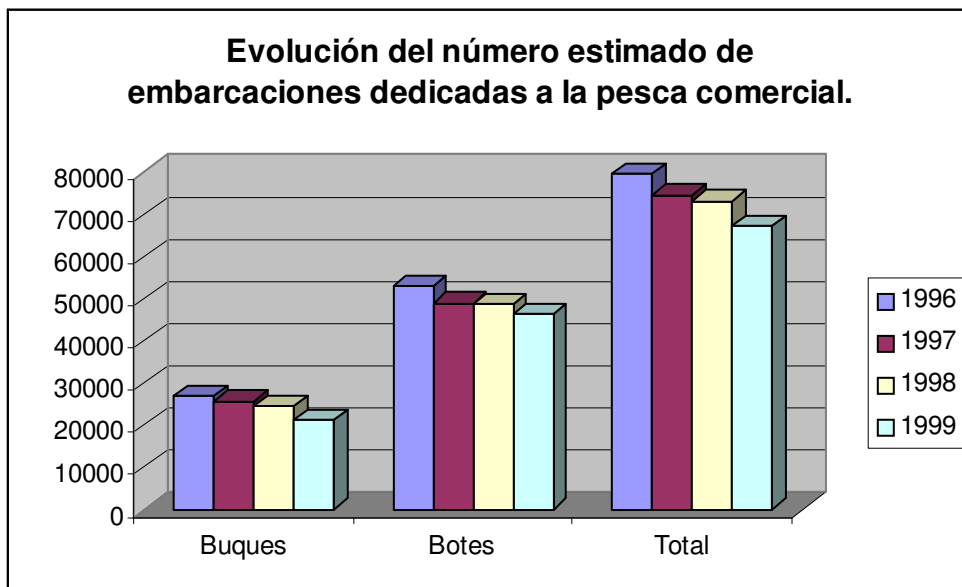
En la siguiente tabla se presenta la evolución del número estimado de embarcaciones destinadas a la pesca comercial en los Estados Unidos. Obviamente, este indicador es más adecuado que el anterior a la hora de determinar la demanda de equipamiento pesquero.

1996			1997			1998			1999		
Buques	Botes	Total	Buques	Botes	Total	Buques	Botes	Total	Buques	Botes	Total
26802	53037	79839	25734	49074	74781	24419	48869	73288	21089	46389	67487

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

(Nota: En los anexos se puede encontrar estos mismos datos desagregados por área geográfica.)

A Continuación, presento los datos gráficamente.



Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Como se puede observar, existe una disminución constante del número total de embarcaciones dedicadas a la pesca comercial en los Estados Unidos, de casi 80,000 embarcaciones en 1997 a pocas más de 67,000 en el año 2000. En principio, ello supondría un impacto negativo sobre la demanda de equipamiento pesquero.

1.2. Tendencias industriales, tecnológicas y medioambientales

La "Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación" FAO, señala que pese a que la demanda de pescado sigue aumentando a nivel mundial, las capturas de pescado han llegado a su punto más álgido. Ello, apunta a una sustitución de la pesca comercial por la acuicultura, lo que obviamente podría afectar a la demanda de equipamiento pesquero. En los próximos 20 años se espera que la mayor parte de suministro de pescado provenga de las instalaciones acuícolas, y no de la pesca comercial como ocurre actualmente. Ello implica una reestructuración de toda la industria pesquera, lo que obviamente incluye al equipamiento pesquero.

2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

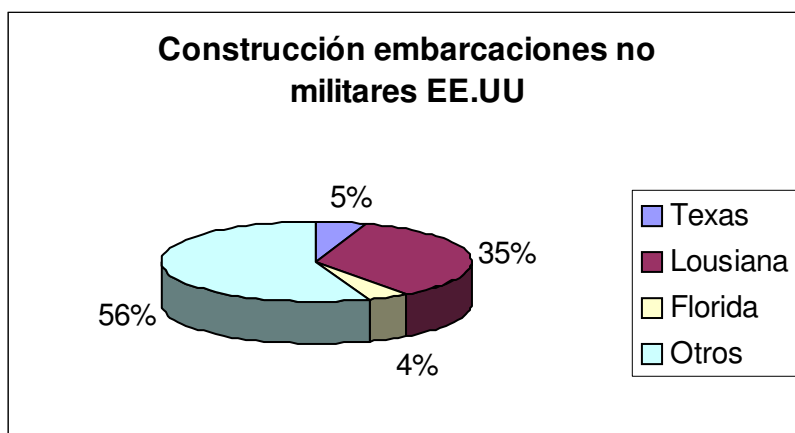
En este apartado se trata de determinar cuales son los estados o áreas geográficas donde se condensa la industria auxiliar naval, así como cuales son las compañías más importantes.

Para ello, voy a analizar datos referentes a la construcción y reparación de embarcaciones no militares durante el año 2002, ya que dichos datos pueden ser un buen indicador de donde se encuentra las compañías y empresas relacionadas con el sector de la Industria Auxiliar Naval y el equipamiento pesquero.

Construcción de embarcaciones no militares – año 2002	
<i>Valor de la producción en miles de dólares</i>	
Texas	119.989
Louisiana	791.497
Florida	98.110
Otros	125.5920
Total EE.UU.	2.265.516

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

La distribución porcentual queda expresada en el siguiente gráfico:



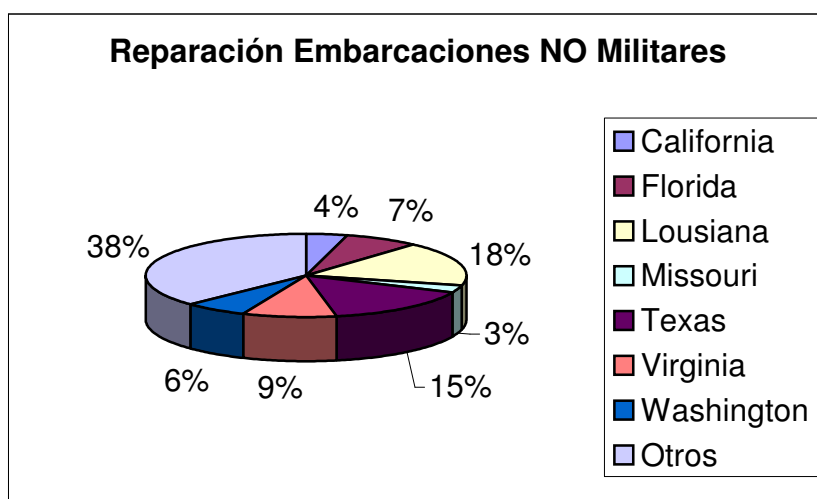
Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Como se puede observar, Louisiana es con diferencia el Estado en el que se localiza una mayor producción de embarcaciones no militares en los Estados Unidos con un 35% de la producción nacional. Además, al analizar las importaciones por distrito de las partidas NAICS ámbito de estudio, se había observado que este mismo estado se encuentra en las primeras posiciones como importador de los productos englobados en dicho códigos NAICS. Lo mismo ocurre con Texas, ya que Laredo - Texas - era también uno de los distritos con mayor cuota de importación para los productos mencionados, y como se puede ver, la producción de embarcaciones en Texas supone el 5% de la producción nacional.

Reparación de embarcaciones no militares – año 2002	
<i>Valor de la producción en miles de dólares</i>	
California	25 796
Florida	45 068
Louisiana	104 361
Missouri	17 055
Texas	92 098
Virginia	57 248
Washington	38 189
Otros	225 631
Total EE.UU.	605 446

Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

La distribución porcentual queda expresada en el siguiente gráfico:



Fuente: US Department of Commerce – Elaboración propia

Los datos de producción en el sector de reparación de embarcaciones, no hacen sino confirmar la importancia de Texas y Louisiana. Como se puede observar en el gráfico superior, la producción de Louisiana en reparación de embarcaciones supone un 18% del total de EE.UU. seguida en importancia por Texas con un 15% y Virginia y Florida, con un 9% y un 7% respectivamente.

Por otra parte, conviene también analizar cuales son los puertos pesqueros más importantes por número de desembarcos, ya que este también puede ser un buen indicador de donde se concentra la industria auxiliar naval en el país, y más específicamente la industria del equipamiento pesquero. A continuación, presento los datos para los 10 puertos con mayor tonelaje de pescado descargado del país, el listado completo se encuentra en los anexos.

Puerto	Cantidad <i>Millones de libras</i>
Dutch Harbor-Unalaska, AK	900.7
Empire-Venice, LA	400.0
Reedville, VA	375.3
Intracoastal City, LA	325.2
Cameron, LA	259.0
Kodiak, AK	254.0
Pascagoula-Moss Point, MS	192.0
New Bedford, MA	155.4
Astoria, OR	114.1
Ketchikan, AK	94.7

Como se puede comprobar, el puerto pesquero más importante del país se encuentra en Alaska, donde la pesca constituye el principal recurso natural. Observamos también, que en la segunda, cuarta, y quinta posición se encuentran puertos del estado de Lousiana, confirmando la importancia del sector pesquero endicho E stado.

Por lo tanto, se podría argumentar que el sector de la industria auxiliar naval, tiene una gran presencia en la Costa Este de los Estados Unidos, y más concretamente en el Golfo de México – Lousiana, Texas y Florida -. En la Costa Oeste, Alaska es la región pesquera más importante, y más al Sur, estados como el de Washington o California gozan de gran importancia recibiendo gran parte de la pesca procedente del Pacífico.

Compañías de Importancia

A continuación presento listados de las compañías más importantes de los sectores NAICS que he venido analizando a través del siguiente estudio.

Para la clasificación NAICS 314991, las empresas más importantes, tomando como criterio las ventas en el mercado interno de Estados Unidos son las siguientes.

Nombre de la empresa	Ventas	Número empleados
Johnson Worldwide Associates	328	1,4
Wellington Leisure Products Inc	100	1,5
Wire Rope Corporation of America	77	0,5
Sackner Products	53	0,3
Bridon American Corp	45	0,4
Leigh Group	44	0,3
Crosby Group	42	0,3
Mitchellace Inc	39	0,3
Fitec International Inc	35	0,6
Blue Mountain Industries	32	0,6

Fuente: Wards Business Directory of US Private and Public Companies, 2000

(Nota: las ventas están expresadas en millones de dólares y el número de empleados en miles.)

Para el sector NAICS 333618, las compañías de más relevancia en el mercado interno son las grandes compañías dedicadas a la fabricación de motores y maquinaria como Caterpillar, Cummins y Volvo Penta.

Para el NAICS 336611, las compañías de más relevancia son:

Nombre de la empresa	Ventas	Número empleados
General Dynamics Corp.	4.972	31,0
Litton Industries Inc.	4.400	34,9
Trinity Industries Inc.	2.927	17,0
Newport News Shipbuilding Inc.	1.862	18,2
Electric Boat Corp	1.711	16,4
Ingals Shipbuilding Inc.	1.295	10,7
Halter Marine Group Inc	998	7,3
T.D.I. - Halter L.P.	998	7,0
Bath Iron Works Corp	900	8,2
Manitowoc Company Inc.	695	3,3

Fuente: Wards' Business Directory of US Private and Public Companies, 2000

(Nota: las ventas están expresadas en millones de dólares y el número de empleados en miles.)

3. FACTORES ASOCIADOS A LA DECISIÓN DE COMPRA

De nuevo, es difícil generalizar debido a la amplitud del sector y a la variedad de productos, no obstante, podemos designar como factores asociados a la decisión de compra más importantes los siguientes:

- Servicio Posventa
- Entrega rápida
- Formación Técnica de la fuerza de ventas
- Contratos de mantenimiento

Este es un sector en el que la venta no se termina con la entrega, a la hora de conseguir la fidelización del cliente es importante ofrecer un completo servicio postventa. La formación del personal de venta, es también fundamental. Es por ello, por lo que como se ha comentado con anterioridad, la forma más adecuada de distribución suele ser recurrir a un distribuidor especializado.

VI. ANEXOS

1. INFORMES DE FERIAS

U.S. Maritime Security Expo

Show Type: Tradeshow with conf.
Jacob K. Javits Convention Center, New York
Sep 14, 2004 - Sep 15, 2004

Tampa Boat Show

Show Type: Public Show
Tampa Convention Center, Tampa
Sep 16, 2004 - Sep 19, 2004

NY/NJ SAIL EXPO

Show Type: Public Show
Liberty Landing Marina, Jersey City
Sep 23, 2004 - Sep 26, 2004

IBEX

Show Type: Tradeshow with conf.
Miami Beach Convention Center, Miami Beach
Oct 25, 2004 - Oct 27, 2004

Pacific Marine Expo

Show Type: Tradeshow with conf.
Washington State Convention & Trade Center, Seattle
Nov 11, 2004 - Nov 13, 2004

27th Annual St. Petersburg Boat Show

Show Type: Public Show
Bayfront Center, St. Petersburg
Nov 18, 2004 - Nov 21, 2004

MMDA Wisconsin Boat Show

Show Type: Public Show
Wisconsin State Fair Park, West Allis
Jan 21, 2005 - Jan 30, 2005

Maritime Heritage 2005

Show Type: Conference

Location to be determined, Akron

Apr 18, 2005 - Apr 20, 2005

Ports 2005

Show Type: Conference

Location to be determined, Akron

Apr 20, 2005 - Apr 22, 2005

OCEANOLOGY INTERNATIONAL AMERICAS

Show Type: Tradeshow

Location To Be Determined - New Orleans, LA, New Orleans

Jun 01, 2005 - Jun 03, 2005

MAATS - Marine Aftermarket Accessories Trade Show

Show Type: Tradeshow with conf.

Las Vegas Hilton Hotel, Las Vegas

Jul 20, 2005 - Jul 22, 2005

2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

DIRECCIONES WEB INTERÉS

- National Marine Manufacturers Association – <http://www.nmma.org>
- National Ocean Industries Association - <http://www.noia.org/info/default.asp>
- U.S. Department of Transportation, Maritime Administration – <http://www.marad.dot.gov/nmrec/>
- National Marine Manufacturers Association - <http://www.nmma.org/index.asp?bhcp=1>
- International Council of Marine Industry Associations - <http://www.icomia.com/stats/stattext.asp?p=stats>
- Marine Technology Society - <http://www.mtsociety.org/>
- Marinelink.com - <http://www.marinelink.com/>
- Institute of Marine Engineering, Science and Technology - <http://www.imarest.org/theimarest/default.asp>
- American Society of Naval Engineers - <http://www.navalengineers.org/>
- Society of Naval Architects and Marine Engineers - <http://www.sname.org/>
- Society of Marine Port Engineers - <http://www.smpe.org/>
- American Association of Port Authorities - <http://www.aapa-ports.org/>
- International Marina Institute - <http://www.imimarina.org>
- Marine Log Magazine - <http://www.marinelog.com/> Al lado izquierdo de la página inicial, haga clic en el epígrafe "U.S. Shipyard Directory" donde el directorio de astilleros se puede bajar gratuitamente.
- Departamento de Transporte Estadounidense, "Maritime Administration" - <http://www.marad.dot.gov>
- American Association of Port Authorities - <http://www.aapa-ports.org/>

INSTITUCIONES OFICIALES – DATOS DE CONTACTO

- EMBAJADA DE ESPAÑA

2375 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20037

Tel: (202) 452-0100

Fax: (202) 728-2317

www.spainemb.org

- Oficina Comercial de la Embajada de España en Los Ángeles

1900 Avenue of the stars, CA

Los Ángeles, CA 90067

Tel: (310) 277-5125

Fax: (310) 277-5126

bola@mcx.es

- Oficina Comercial de la Embajada de España en Chicago
500 North Michigan Ave., Suite 1500.
Chicago. Illinois 60611.
Tel: 644-1154 y 644-1155.
Fax: 527-5531

- CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA-ESTADOS UNIDOS
350 Fifth Avenue, Suite 2029
New York, NY 10118
Tel: (212) 967-2170
Fax: (212) 564-1415
www.spainuscc.org/sp/camara

- US DEPARTMENT OF COMMERCE
26 Federal Plaza
New York, NY 10014-4897
Tel: (212) 620-3404
Fax: (212) 620-3577
www.doc.gov

- NEW YORK CHAMBER OF COMMERCE
1 Battery Park
New York, NY 10004
Tel: (212) 493-7500
Fax: (212) 344-3344
www.chamber.com

- AMERICAN ASSOCIATION OF IMPORTERS AND EXPORTERS
11 West 42nd St.
New York, NY 10036
Tel: (212) 944-2230
Fax: (212) 382-2606
www.aaei.org

3. OTROS ANEXOS

PRECAUCIONES A TOMAR

Antes de entablar cualquier tipo de relación comercial, el proveedor español debe obtener considerable información y documentación sobre su socio potencial, incluyendo:

- Documentos que prueben la existencia de la compañía, sus propietarios, dirección y la estructura de capital.
- Referencias bancarias, con permiso para obtener información sobre los saldos directamente del banco.
- Otras referencias comerciales, incluyendo otras compañías o líneas de productos que son o hayan sido representadas por él.
- Si hay algunos *security interests* (como una hipoteca que pueda aplicarse a toda clase de activo salvo inmuebles) contra sus activos.
- Si hay juicios o gravámenes vigentes del fisco federal estadounidense por impuestos no pagados contra el socio potencial.

La mayoría de esta información puede ser obtenida a través de un abogado estadounidense a un costo relativamente bajo. Los informes que pueden adquirirse de una compañía de investigación de crédito también son útiles. Por otra parte, la compañía española deberá examinar cuidadosamente cada caso para decidir la venta a una determinada compañía estadounidense en condiciones de crédito.

Debe considerarse seriamente el requerir de la compañía estadounidense que conceda el *security interest* (transacción asegurada, por la que el vendedor obtiene un derecho real sobre determinado patrimonio del comprador como garantía de pago, similar a una hipoteca mobiliaria; art. 9 Código Uniforme de Comercio) que grave con una especie de hipoteca mobiliaria los bienes o artículos adquiridos a la compañía española, las cuentas a cobrar de la compañía estadounidense resultado de la reventa de estos bienes, y los ingresos recibidos de dichas reventas por la compañía estadounidense. En caso de quiebra del comprador, un *security interest* perfeccionado dará prioridad al vendedor sobre otros acreedores del comprador respecto a dichos activos, hasta cubrir el valor de la deuda.

REGISTRO MARCAS

Formulario de solicitud

En la solicitud se pide información básica acerca del registrado: nombre, dirección, si la marca está siendo registrada en nombre de una organización o por una persona individual, etc. Se puede utilizar un formulario ya preestablecido por la PTO, o bien un documento propio en el que aparezca la misma información. Se tiene que identificar, además, el tipo de bienes o servicios sobre los cuales se aplicará la protección de la marca. Hay 42 tipos internacionales de bienes y servicios y la protección puede ser aplicada a más de una clase (ejemplo: clase 12 para motores y ciertas partes del automóvil, y la clase 16 para catálogos y folletos de producto.) Se debe, por tanto, realizar una descripción de los bienes o servicios específicos asociados a la marca y del modo en el que la marca es usada, ya que la protección se limitará únicamente a los epígrafes solicitados. Además, la PTO exige que la descripción del uso sea clara, concisa y con un ámbito bien definido. Esto permite que otros puedan utilizar la misma o una marca similar con otros usos, siempre que no haya confusión con la marca registrada.

Existen dos tipos de solicitudes:

- *In Use*: Cuando la marca ya está siendo usada.
- *Intend-to-use*: Reserva una marca para un uso futuro. En la práctica, se puede tener una marca reservada sin usarla durante 2 o 3 años aproximadamente, antes de que la PTO exija su uso o el abandono de la misma.

En la solicitud "*in use*" se debe incluir la fecha en la que la marca fue usada por primera vez en el mercado. En ambas solicitudes se exige una declaración jurada de la veracidad de todos los asuntos expuestos.

Página de Diseño

Es una página de 8 1/2 x 11 pulgadas⁴ de papel blanco con márgenes de 1 pulgada, en la que se repite parte de la información del formulario de solicitud como el nombre, la dirección, la descripción del bien o servicio y, en el caso de las aplicaciones "*in use*", la fecha en que se comenzó a usar. En el centro de la página irá un dibujo de la marca.

Se distinguen dos tipos de marcas:

- *Marca de palabra* (ej. El acrónimo) En este caso, se colocará el nombre en mayúsculas en el centro de la página.
- *Marca de diseño* (ej. El logotipo gráfico) Se debe de colocar en el centro de la página el gráfico, ilustración, etc. en blanco y negro con un tamaño máximo de 4x4 pulgadas. Si el color es un elemento fundamental para el diseño, la PTO dispone de un sistema codificado de blanco y negro para indicar distintos colores.

Ejemplo de la marca

La PTO exige la presentación de un ejemplo real de la marca, tal como se está usando comercialmente. En el caso de los productos, se puede presentar una etiqueta, un recipiente, muestras y fotos (pero no una factura o un encabezamiento de carta.) En el caso de los servicios, se usarán símbolos, folletos, anuncios y tarjetas de visita. Todos los ejemplos deben ser planos y con un tamaño máximo de 8 1/2 x 11 pulgadas.

Tarifas

En los dos tipos de solicitudes, la cuota de solicitud es de \$325 por clase. En el caso de "*intend-to-use*" se debe pagar, además, \$100 de cuota de registro por clase en el momento en el que se presente el formulario y los ejemplos demostrando que la marca está siendo usada. Para obtener una información más detallada de las cuotas requeridas en cada caso, se puede acudir a: <http://www.uspto.gov>

El proceso para una solicitud sencilla puede durar entre 12 y 18 meses. La PTO se pone en contacto directamente con el solicitante o sus representantes durante el proceso. Este, comienza con la asignación de un número de serie. Entonces, un abogado de la PTO examina la solicitud, analiza aquellas cuestiones que necesiten aclaración, y determina si la marca es apta para registro. Si el abogado de la PTO aprueba la marca, entonces será publicado en la revista semanal de la PTO "*Official Gazette*" para oposición pública.

Cualquiera que crea que pueda sentirse perjudicado por el registro de una marca, tiene 30 días para presentar un recurso. Si nadie está en contra, será tramitado el certificado de marca registrada, en el caso de solicitud "*in use*". Si la solicitud es de "*intend-to-use*", entonces se le enviará una notificación de permiso al solicitante, concediéndole 6 meses para demostrar que la marca está siendo usada y es apta para registro. Al término de los 6 meses, se puede solicitar una prórroga, o bien anular la solicitud de registro de la marca.

Al contrario que en los *copyrights* y las patentes, las marcas registradas tienen una duración ilimitada, siempre que sean renovadas periódicamente.

Aunque cualquiera puede registrar una marca, el proceso es técnico y especial, por lo que es recomendable disponer de un documento preparado por un abogado especializado en registro de marcas. Generalmente, el coste de estos servicios es modesto comparado con la protección que proporciona.

PATENTES

1) Naturaleza de la patente y del derecho de patente

La patente garantiza al inventor un derecho temporal de exclusividad en la explotación de la invención patentada en territorio estadounidense y es expedida en nombre de Estados Unidos por la Oficina de Patentes y Marcas (*Patent and Trademark Office, PTO*). El período de duración de una patente es de 20 años a partir de la fecha en que se registró la solicitud en Estados Unidos, o, excepcionalmente, a partir del registro de una solicitud anterior, y está sujeta al pago de tasas de mantenimiento. Como contrapartida el gobierno de EEUU pone la patente a disposición del público para conocimiento general.

La patente confiere "el derecho de excluir a otros de la fabricación, uso, ofrecimiento en venta, venta o importación" de la invención en los Estados Unidos. Puesto que la concesión de una patente no comporta, como tal, el derecho a fabricar, vender o importar el producto patentado sino a evitar que otros lo hagan, el propietario de la patente está sujeto a las leyes de aplicación concernientes a la fabricación y comercialización del producto en el país.

2) Qué puede ser patentado

De acuerdo con la ley de patentes de EEUU, recogida en el Título 35 del "United States Code" y en vigor desde el 1 de enero de 1953, puede ser objeto de patente "cualquier nuevo y útil proceso, máquina, producto, o composición de materia, y cualquier mejora nueva y útil de los mismos". Quedan excluidas, por principio, únicamente todas aquellas invenciones útiles solamente en la fabricación de material nuclear.

Las dos condiciones a satisfacer para solicitar una patente son la "utilidad" y "novedad" del objeto de la patente, tal como aparecen definidas en la ley de patentes. El objeto de la patente deberá tener un "propósito útil" y ser, en su caso, "operativo", de modo que una máquina que no operara conforme al propósito de su diseño no sería considerada útil, y por tanto no podría optar a una patente.

Por otra parte, no es posible optar a una patente:

- a) "si la invención era conocida o usada por otros en este país, o patentada o descrita en una publicación impresa en éste o en otro país con anterioridad a la invención del solicitante de la patente", o
- b) si "la invención fue patentada o descrita en una publicación impresa en éste u otro país o de uso público o en venta en este país más de un año antes de la solicitud en EEUU de la patente".

3) Quién puede solicitar una patente

De acuerdo con la ley estadounidense, sólo el inventor o inventores del objeto de la patente pueden solicitar la misma. Excepcionalmente, si el inventor ha muerto o está mentalmente incapacitado, su administrador o representante legal puede hacer la solicitud.

Una patente sólo es válida en el país en que ha sido solicitada y concedida. Con todo, conforme a las disposiciones de la "Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial", suscrita 140 países entre los que se cuenta EEUU, cada país garantiza a los ciudadanos de los demás países los mismos derechos que a sus propios ciudadanos en materia de obtención de patentes y marcas registradas. La Convención de París también garantiza el derecho de prioridad ("priority right") para patentes, marcas registradas y diseños industriales (o patentes de diseño, "design patents").

Conforme a este derecho el solicitante de una patente en uno de los países acogidos a la Convención de París puede solicitar, dentro de cierto periodo de tiempo, una patente para la misma invención en cualquiera de los demás países suscriptores del acuerdo, de tal modo que cada una de estas solicitudes llevará como fecha de solicitud la misma en que fue solicitada por primera vez en el primer país. Con ello, el solicitante tiene "prioridad" sobre una eventual solicitud de patente para la misma invención registrada por otras personas durante ese periodo. Este periodo es de doce meses para las solicitudes de patentes y de seis meses para los diseños industriales y las marcas registradas.

Por tanto, cualquier inventor puede, al margen de su nacionalidad, solicitar una patente en EEUU con las mismas garantías que un ciudadano americano. En virtud de la Convención de París una solicitud de patente formulada en EEUU por cualquier persona que haya solicitado con anterioridad de hasta doce meses una patente para la misma invención en otro país tendrá el mismo efecto que si hubiera sido formulada en primera instancia en EEUU en la fecha en que se hizo la primera en el otro país.

Cuando la solicitud de patente se realiza desde fuera de Estados Unidos la declaración o juramento puede hacerse en cualquier oficina diplomática o consular de este país o ante cualquier otro representante autorizado para tomar juramento en nombre de EEUU en el extranjero.

La preparación de una solicitud de patente y la gestión del proceso ante la Oficina Americana de Patentes y Marcas (PTO) requiere un conocimiento pormenorizado de la ley americana de patentes así como de los procedimientos de solicitud de patentes y de los modos de actuación de la PTO. Por este motivo, aunque cualquier inventor puede tramitar personalmente su solicitud, es habitual contratar los servicios de un "abogado de patentes" (*patent attorney*) o de un "agente de patentes" (*patent agent*). Ambos están igualmente facultados para la preparación y gestión de una solicitud de patente ante la PTO, aunque sólo los abogados de patentes, en su condición de letrados, pueden litigar en juicios relativos a patentes o llevar a cabo determinadas acciones que la jurisdicción local considere como práctica legal.

Tanto los abogados de patentes como los agentes de patentes deben estar reconocidos por la PTO como tales. La "Oficina de Patentes y Marcas" tiene un directorio, que se puede consultar en su página web, con todos los abogados y agentes registrados, clasificados por Estados, ciudades, y países extranjeros. Un solicitante extranjero de una patente en Estados Unidos puede ser representado por cualquier agente o abogado de patentes que esté registrado en la PTO.

4) Procedimiento de solicitud de una patente

A continuación se expone el procedimiento general de solicitud de una patente en EEUU (una descripción detallada del mismo está accesible en la página web de la PTO:

www.uspto.gov.

Hay dos tipos de solicitudes: la no provisional y la provisional.

- La *solicitud no provisional* se dirige al "Comisario Asistente para Patentes" (*Assistant Commissioner for Patents*) e incluye, en inglés, un documento escrito con una "especificación" (*specification*, que consta de una descripción -*description*- y reivindicaciones -*claims*-), un dibujo cuando ello sea necesario por la naturaleza del producto a patentar, y el justificante del pago de la tasa de solicitud. Es aconsejable enviar toda la solicitud completa (de lo contrario, cada parte debe ir firmada y acompañada de una carta explicando su vinculación a las otras partes) a la PTO. Ésta numera la solicitud e informa seguidamente al solicitante a través de un "recibo de presentación" (*filing receipt*) del número de solicitud y de la fecha de presentación" (*filing date*), que corresponde al día en que la Oficina recibe la especificación, conteniendo al menos una reivindicación (o a la fecha de recibo de la última parte de la solicitud, cuando ésta ha sido enviada por partes).
- La *solicitud provisional*, en vigor desde 1995, comporta menores gastos en concepto de primera presentación de patente. Permite el otorgamiento en un plazo breve de tiempo de una fecha de presentación y la atribución del carácter de "pendiente de patente" (*Patent Pending*) al producto para el que se solicita la patente (lo cual permite al fabricante o al vendedor informar al público de que se ha solicitado una patente, pendiente de aprobación, para ese artículo). La solicitud provisional no precisa de declaración (*declaration*) o juramento (*oath*). La fecha de presentación corresponde al día en que la Oficina de Patentes recibe una descripción en inglés de la invención (eventualmente con dibujo si es necesario), junto con el nombre del inventor, y justificación del pago de la tasa de solicitud, además de la aclaración en una hoja aparte de que se trata de una solicitud provisional. Desde ese momento el solicitante dispone de 12 meses para realizar una solicitud no provisional de patente.

5) Recursos de información sobre patentes

La fuente de información más completa y fiable sobre patentes expedidas en Estados Unidos es la Oficina estadounidense de Patentes y Marcas (PTO). Encargada de administrar las leyes americanas de patentes, además de examinar solicitudes, adjudicar y publicar las patentes, la "Patent and Trademark Office" edita también diversas publicaciones sobre patentes y marcas, y dispone de una biblioteca de uso público donde se pueden consultar todas las patentes expedidas por la Oficina. La página de Internet de la PTO (www.uspto.gov) ofrece en línea sus bases de datos de patentes y marcas, diversos repertorios bibliográficos, así como el directorio de agentes y abogados de patentes registrados en EEUU. También tiene publicaciones on-line sobre patentes y una sección de noticias actualizada diariamente.

RESPONSABILIDAD PRODUCTO

El tema de este apartado es la "responsabilidad sobre el producto en EE.UU.", especialmente desde el punto de vista del fabricante o el exportador.

1) Significado de la responsabilidad sobre el producto

De una manera sencilla se puede decir que es la responsabilidad que un fabricante vendedor, licenciario o concedente de una determinada tecnología, puede tener a resultas del producto, artículo, componente o parte que fabrica, vende, importa, distribuye o concede en licencia, si ocasiona daños a alguna persona o propiedad. De acuerdo con las leyes americanas, hay básicamente tres teorías legales en las que una parte perjudicada puede basarse para realizar una reclamación por responsabilidad sobre el producto:

1.- Responsabilidad estricta.

Bajo la legislación de responsabilidad estricta de producto el demandante necesita únicamente probar que el daño fue causado por un producto vendido en una condición defectuosa tal que lo convierte en "irrazonablemente peligroso". De acuerdo con las definiciones más ampliamente admitidas, un producto tiene condición defectuosa cuando al salir de las manos del fabricante se encuentra en una condición no contemplada por el consumidor final, que lo hace "irrazonablemente peligroso" ("unreasonably dangerous"). La definición precisa, con todo, depende de los hechos en cuestión en cada caso y de la ley concreta del Estado.

2.- Quebrantamiento o violación del contrato o garantía (expresa o tácitamente).

En el ámbito de la venta de bienes existen dos tipos de garantías: garantías expresas, y garantías implícitas o tácitas.

Las primeras se definen como cualquier declaración oral o escrita efectuada por el vendedor acerca del producto. Cualquier tipo literatura distribuida junto con el producto o contenida en material publicitario que haga referencia expresa a la seguridad, no peligrosidad o fiabilidad del producto puede ser constitutiva de garantía expresa (Cfr. UCC 2-313b).

Las garantías tácitas, a su vez de dos tipos, de "comerciabilidad" ("merchantability") y de adecuación ("fitness") para un propósito determinado, y son violadas cuando el vendedor tiene conocimiento de que sus productos son requeridos por el comprador para un propósito para el que no son adecuados.

3.- Negligencia.

Las circunstancias que pueden dar lugar a una acusación de negligencia en la fabricación de un producto son enormemente variadas. Se trata de una cuestión de hecho que decide en cada caso el juez o, a petición de una de las partes, un jurado popular compuesto por entre seis y doce miembros.

Muy a menudo el demandante se apoya en las tres teorías.

Una característica importante de la teoría de la "estricta responsabilidad" es que el fabricante o vendedor puede ser responsable incluso si el defecto no hubiera sido descubierto o previsto por la pericia, conocimientos o previsión humanas.

La responsabilidad del producto puede nacer de cualquiera de los siguientes tipos de "defectos":

A.- "Defectos mecánicos o de fabricación" (ejemplos: componentes defectuosos, tornillos flojos, etc.)

B.- "Defectos de diseño" (ejemplos: inestabilidad, toxicidad, inflamabilidad, tendencia a romperse) y

C.- "Falta de advertencia adecuada" de posibles riesgos en el uso del artículo (incluyendo instrucciones de uso inexactas o incompletas). Constituye el supuesto más frecuente en uicios de responsabilidad civil de producto. Aun cuando el producto no presente falta en su diseño, fabricación, y ensamblaje, una carencia, insuficiencia o falta en la advertencia de los riesgos potenciales del producto o en la provisión de instrucciones adecuadas para su uso seguro pueden dar lugar a responsabilidad por perjuicios o daños causados por el uso razonablemente previsible del producto.

Siempre se ha de evaluar si la información que acompaña al producto comunica efectiva y eficazmente los peligros que entraña éste en su uso correcto. Es necesario recordar que la obligación de advertencia por parte del fabricante no prescribe con la venta del producto, por lo que deberá advertir a los usuarios en aquellos casos en que el defecto sea descubierto después de la venta efectiva del producto. Por esta razón, el seguimiento, por parte del fabricante, de las eventuales incidencias de su producto tras la venta resulta de la mayor importancia, seguimiento que en algunos casos deberá ir acompañado por la distribución a los usuarios o consumidores de un nuevo aviso informativo sobre riesgos de uso del producto.

En el caso del fabricante, a pesar de que su componente o parte haya sido vendida o suministrada para ser incorporada a un producto manufacturado o completado por otra persona o compañía, todavía podría tener una responsabilidad por el producto final. Puede, sin embargo, reclamarse indemnización o una cuota del fabricante último, dependiendo de las circunstancias.

2) Características principales del caso norteamericano

En los EE.UU. existen leyes relevantes tanto a nivel federal como a nivel de cada estado para la responsabilidad del producto. Ejemplos de leyes federales son la Hazardous Substance Labeling Act (enmendada por la Child Protection Act de 1966); la Child Protection and Toy Safety Act de 1969; la Flammable Fabrics Act y la Consumer Product Safety Act.

Muchas de las leyes americanas sobre responsabilidad del producto se fundamentan, sin embargo, en decisiones de los tribunales estatales y federales. Así, tendremos que tener en cuenta que:

- 1.- En comparación con otras jurisdicciones judiciales, en los Estados Unidos hay muchos litigios por responsabilidad del producto.
- 2.- Las sentencias judiciales en estos casos fijan, a menudo, indemnizaciones muy elevadas tanto por daños compensatorios como por daños punitivos.

El demandante en un juicio puede percibir una indemnización en concepto de *daños compensatorios* por factores de tipo económicos (como costes médicos, salarios perdidos o daños contra la propiedad privada), y no económicos como dolor, sufrimiento y daño emocional. La principal diferencia entre los EE.UU. y otros países radica en la cuantía económica de los mismos, mucho mayor en Estados Unidos que en cualquier otra jurisdicción.

Los *daños punitivos*, infrecuentes fuera del sistema legal estadounidense, no están concebidos para compensar a la parte perjudicada sino para penalizar a la parte causante del daño o perjuicio. Tienen una ocurrencia mínima, y generalmente sólo se aplican cuando se determina intencionalidad en la producción del daño o el conocimiento por parte del causante del daño de que su acción lo produciría.

- 3.- La mayoría de los pleitos por responsabilidad del producto no se deciden en un tribunal, sino que, más bien, después de algunas escaramuzas legales, gran parte de ellos se arreglan fuera, pagando al demandante.

- 4.- En muchos casos será difícil para el fabricante, exportador y licenciataria no americano escapar de la jurisdicción de los tribunales del estado donde sus productos o componentes causen daño a alguien. (Más adelante, en este mismo capítulo se examinará en el epígrafe sobre "Competencia Judicial", la cuestión de jurisdicción o competencia de los tribunales americanos sobre el fabricante o vendedor extranjero). Un seguro que cubra la responsabilidad del producto en EE.UU., es actualmente imposible de conseguir para determinados productos y, puede ser, para varias clases de ellos, muy costoso. La franquicia (la parte de los daños que el asegurado tendrá que soportar) será frecuentemente una cantidad que hay que medir. Muchas pequeñas compañías simplemente no podrán hacer frente al seguro de responsabilidad del producto para EE.UU., teniendo en cuenta la cobertura que necesitarían. Sin embargo, el exportador debe seriamente considerar suscribir un seguro de responsabilidad que cubra su producto, componentes o partes en el mercado estadounidense.

Mientras algunos estados de EE.UU. han aprobado recientemente legislación dando por resultado una cierta disminución de los riesgos por responsabilidad del producto del fabricante, importador, vendedor, etc., esta legislación, en la mayoría de los casos, no supone una reducción decisiva de este riesgo. Y, entretanto, en estos últimos años se ha hablado sobre la posibilidad de una ley federal sobre responsabilidad del producto, que podría ser considerablemente más favorable para el fabricante y vendedores que el actual marco legal, pero, hasta ahora, no los diferentes proyectos legislativos ante el Congreso americano no han llegado a ser ley.

3) La reducción de los riesgos sobre responsabilidad del producto, tendencias.

Aunque no exista, en la práctica, una forma de eliminar al 100 por 100 todos los riesgos de tener reclamaciones por responsabilidad del producto en EE.UU., hay determinadas medidas que las empresas pueden tomar para reducir sus riesgos.

Algunas de ellas son las que se mencionan a continuación, no siendo significativo el orden en que se presentan:

1.- Asegurarse de que su producto sea tan seguro como sea posible, adecuado conforme a la ley americana, a los modelos y normas de la industria estadounidense, a lo que los competidores hacen y otros factores relevantes. Relacionado con este punto estaría el concepto de “últimos adelantos” (*“State-of-the-Art”*): En algunos estados es posible eludir posibles problemas futuros de responsabilidad si el demandado demuestra haber sometido su producto a tests conformes al desarrollo último de la ciencia y la tecnología disponibles en el momento de lanzar el producto al mercado. Esta estrategia está especialmente indicada para aquellos productos con partes mecánicas.

2.- Asegurarse de que su producto contiene las indicaciones precisas para su uso y las advertencias adecuadas de los riesgos potenciales, de acuerdo con la ley de EE.UU., y de que su material de promoción, etiquetado, etc., es completo y preciso y no contiene informaciones innecesarias que pueden ser usadas en su contra. Entre las recomendaciones más frecuentes se encuentra que los manuales de instrucciones deben no sólo exponer los procedimientos operativos de seguridad con el producto, sino igualmente señalar posibles prácticas de riesgo y sus consecuencias. Se debería incentivar a que las advertencias de seguridad sean comunicadas por el comprador a todos los operarios o usuarios del producto. Éstas advertencias deberían ser explícitas e inequívocas, e ir incluidas en un capítulo o sección dedicado a seguridad y mantenimiento del equipamiento.

También suele recomendarse que en el mencionado capítulo se urge al cliente a realizar inspecciones periódicas y mantenimiento adecuado del producto, así como a contactar con el fabricante ante cualquier eventual defecto en su normal funcionamiento.

Otro método de advertencia sobre posibles peligros a la hora de manipular la máquina o producto suele ser mediante etiquetas o adhesivos dispuestos a tal efecto en el producto y que hagan imposible que el bien sea utilizado sin que estos reclamos hayan sido vistos.

3.- Comprobar si el seguro de responsabilidad del producto se puede suscribir para EE.UU., el coste del mismo, cuál es su cobertura y, cuando sea factible, suscribirlo.

4.- Considerar establecer una nueva compañía, con pequeño capital, en España o en un tercer país.

5.- Estudiar el crear una compañía subsidiaria nueva y con poco capital en EE.UU. para comprar al país de origen los productos manufacturados, vender y revender a los consumidores americanos. Este suele ser uno de los puntos más frecuentemente recomendado por abogados americanos.

6.- Tener en cuenta la posibilidad del autoseguro.

7.- Vender con cláusulas por las cuales la propiedad y el riesgo de pérdida de los productos pasen al comprador fuera de EE.UU., y no negociar el acuerdo en EE.UU.

8.- En algunos países, las sentencias de los tribunales americanos (a diferencia de los laudos arbitrales americanos) no son aplicables o, al menos, no son fácilmente exigibles. Cuando ello ocurra, será un factor a favor de la reducción del riesgo de responsabilidad del producto.

9.- Cuando se venda a través de distribuidores y agentes americanos o cuando se conceda en licencia la fabricación de un producto a un licenciatario americano, debe considerarse el hacer un esfuerzo real para trasladar tanto como se pueda el riesgo de responsabilidad del producto al distribuidor, agente o licenciatario americano. Cada vez más, compañías no americanas lo intentan, con distinto éxito. Existen diversas maneras de hacerlo, algunas de las cuales se mencionan más adelante.

Es posible, por contrato, trasladar la totalidad o una parte importante de los riesgos de la responsabilidad del producto del fabricante, suministrador o licenciador al distribuidor, agente o licenciatario americano. La mayoría de éstos se resistirán al intento, pero no siempre, y normalmente merece la pena intentarlo.

Tomemos la siguiente situación como ejemplo: Una compañía no americana vende un producto o artículo a un distribuidor americano, que a su vez revende el producto en el mercado estadounidense. La compañía no americana no tiene ninguna sede de negocios fija ni ningún activo en EE.UU. Un particular es dañado o resulta muerto, supuestamente por haber manipulado, usado, consumido, etc. el producto o artículo. Este particular (o sus herederos) demanda al distribuidor americano, pero no al suministrador extranjero. Si el contrato entre este último y el distribuidor limita los derechos del distribuidor para reclamar al suministrador, el riesgo por responsabilidad del producto del suministrador habrá sido reducido. Algunas formas de reducir este riesgo por contrato son:

A.- No acordar en el contrato que se indemnice al distribuidor por los daños de responsabilidad del producto.

B.- Suavizar, con muchas exclusiones, cláusulas por las cuales el suministrador asume la

responsabilidad por productos defectuosos (hay muchas maneras de realizarlo).

C.- Exigir que el distribuidor americano entable cualquier reclamación por responsabilidad del producto buscando una indemnización por parte del suministrador, mediante arbitraje fuera de EE.UU., preferentemente en una jurisdicción en la que las cantidades por las que se condena no sean muy grandes o la ley sea relativamente favorable al suministrador, y establecer en el acuerdo que el distribuidor no podrá interponer ninguna reclamación contra el suministrador ni hacer que el suministrador llegue también a ser parte en el pleito americano iniciado por la persona dañada.

D.- Fijar un límite máximo de los daños por responsabilidad del producto sufridos por el distribuidor que debe soportar el suministrador.

Recuérdese que cualquier acuerdo entre una parte y su comprador, distribuidor, agente de ventas o licenciatario americano que excluya o limite su responsabilidad del producto sufridos por el distribuidor no es vinculante respecto a un tercero que sostenga los daños debido a su artículo, producto, componente o parte.

4) Competencia judicial

¿Tendrán los tribunales americanos la competencia judicial sobre el fabricante o exportador español? Es decir, ¿serán competentes dichos tribunales para dictar una sentencia en materia de responsabilidad del producto, contra un fabricante, exportador o licenciatario español? Y ¿tendrá la parte española a su disposición argumentos legales convincentes para desafiar el ejercicio, por parte de los tribunales americanos, de la competencia sobre él? La respuesta a esta pregunta es: quizá sí, quizá no.

Dependerá de los hechos concretos y de las circunstancias del caso. En algunos supuestos, la parte española puede tener sólidos argumentos legales para desafiar la competencia de los tribunales estadounidenses y tener éxito en dicho desafío. En otros, tendrá sólo argumentos relativamente débiles y su desafío a la competencia del tribunal americano probablemente fallará.

La ley americana en esta materia de competencia sobre fabricantes, vendedores y licenciarios (*licensors*) extranjeros no es enteramente clara.

La cuestión principal gira en torno a si la parte española tiene en el estado de EE.UU. en el que el pleito se interpone "suficientes contactos" que justifiquen el ejercicio, por parte de los tribunales de dicho estado, de competencia sobre él.

Hasta hace poco tiempo, la regla legal parecía ser: si una parte no americana introduce sus productos, piezas o componentes en la "corriente de comercio" (en el mercado) con la expectativa de que serán comprados o usados por la gente del estado americano donde se interpuso el pleito, los tribunales de este estado de EE.UU. tendrán la competencia necesaria sobre la parte no americana, incluso si ésta no tiene ningún otro contacto con dicho estado.

Bajo la teoría de la "corriente de comercio", la "expectativa" de que el artículo será comprado o usado por las personas de un concreto estado de EE.UU. es interpretada bastante extensivamente contra la parte no americana.

Más recientemente, las sentencias de la Corte Suprema de EE.UU. tienden a exigir más que una "expectativa" o "conciencia" de que sus productos, componentes o piezas, podrían entrar en el estado particular de EE.UU. a través de la "corriente de comercio". Esta línea jurisprudencial busca la acción de la parte no americana intencionadamente dirigida al estado de EE.UU. en el que el pleito se interpone (el estado EE.UU. del foro). Podrían ser ejemplos:

- 1.- Diseño del producto para el mercado del estado del foro;
- 2.- Publicidad en ese estado;
- 3.- Establecer canales para proveer de información, consejos o servicios a los consumidores del mismo;
- 4.- Comercializar los productos a través de un distribuidor o agente de ventas que tenga ese estado como parte de su territorio contractual (en otras palabras, crear, controlar o emplear el sistema de distribución que introdujo el producto en el estado del foro);
- 5.- Tener una oficina, empleados, agentes o propiedades en el estado.

Si ninguno de esos factores existe ni hay otros indicando un contacto sustancial con el estado en el que se interpuso el pleito, la parte no americana tendrá un buen argumento legal para que los tribunales americanos no actúen sobre él.

Se están dando unos importantes intentos de reforma sobre la responsabilidad de producto.

En primer lugar es necesario tener en cuenta la existencia de la *Prerrogativa Federal* ("Federal Preemption"), lo que implica que las regulaciones federales tienen preeminencia sobre las estatales. Esto afecta tanto a la ley como a las normas y regulaciones de normalización, y por lo tanto puede simplificar la normativa que han de seguir los fabricantes de determinados productos.

Por otro lado, desde mediados de los años noventa, una serie de fabricantes, distribuidores e importadores están haciendo presión sobre el gobierno federal y las dos Cámaras parlamentarias a fin de limitar la duración durante la cual se podrá exigir responsabilidad directa del fabricante, de una forma total o parcial. Se está hablado de limitarlo a 15 ó 20 años.

Otra acción que se está intentando establecer es la limitación de las indemnizaciones a una cuantía máxima de 250.000 dólares ó tres veces la cantidad de la estimación económica del daño causado al demandante. Medidas de este tipo ya han pasado con anterioridad las dos cámaras, pero el Presidente las ha ido vetando.

SISTEMAS DE CLASIFICACION DE PRODUCTOS E INDUSTRIAS

Interpretar las estadísticas ofrecidas por los organismos oficiales de Estados Unidos acerca de un producto o una industria puede ser una tarea complicada puesto que existen nomenclaturas propias y adaptaciones de normas internacionales. Así, por ejemplo, el código TARIC de un determinado producto según la normativa europea no siempre tiene equivalente exacto en Estados Unidos.

A continuación se ofrece una visión de las notaciones más utilizadas con el objetivo de facilitar la comprensión de los datos publicados en EE.UU. y posibilitar el análisis de mercados potencialmente interesantes.

Las 3 clasificaciones usadas mayoritariamente son:

- El Sistema Armonizado y el Schedule B.
- La notación SITC.
- Los códigos de clasificación industrial SIC, que están siendo sustituidos por los códigos NAICS.

-El Sistema Armonizado (Harmonized System) y el Schedule B

Estos dos sistemas son similares, recogiendo el Sistema Armonizado las estadísticas de importación y el Schedule B las de exportación.

El Sistema Armonizado se utiliza internacionalmente debido a la exactitud que proporciona y a la idoneidad del tratamiento informático de los datos. La adaptación estadounidense del Sistema Armonizado internacional constituye el Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated for Statistical Reporting Purposes (HTSUSA), que incluye cerca de 14.000 códigos.

Cada producto se categoriza mediante 6 dígitos básicos, a los que se añaden luego cuatro más para clasificar el producto con mayor exactitud. Los grupos de dos dígitos representan sucesivamente las categorías generales, las clases específicas dentro de esas categorías, las subclases, etc.

La clasificación que ofrece el denominado Schedule B se usa únicamente para las exportaciones desde Estados Unidos hacia el resto de los países, por lo que es de poca utilidad para los exportadores españoles. En el Schedule B existen aproximadamente 8.000 códigos diferentes que siguen una notación similar al código HTSUSA, mediante 10 dígitos, coincidiendo los seis primeros con los del dicho código.

-El Sistema de Clasificación Estándar Internacional de Comercio (Standard International Trade Classification o SITC)

Se trata de un sistema de notación usado por las Naciones Unidas para recopilar y comparar la información de las transacciones que se realizan entre los países del mundo y poder así analizar su situación económica y comercial de manera congruente.

La nomenclatura actualizada en la tercera revisión del SITC (United Nations Statistical Papers, series M, núm. 34/rev. 3), es similar a la del Código Armonizado mediante una estructura jerárquica en la que cada dígito ofrece más nivel de detalle. En total hay alrededor de 3.000 códigos SITC de 5 cifras. En Estados Unidos, el departamento gubernamental “Bureau of Census” la usa en gran parte de las estadísticas de comercio exterior que publica.

-El Sistema Estándar de Clasificación Industrial (Standard Industrial Classification o SIC) y el Sistema de Clasificación Industrial Norteamericano (North American Industry Classification System o NAICS)

La clasificación SIC se emplea únicamente en Estados Unidos, estableciendo categorías de bienes fabricados y de servicios ofrecidos en el país. Consta de aproximadamente 450 grupos de 4 dígitos, que representan el grupo industrial y los subgrupos dentro de cada uno de ellos.

La utilidad que ofrece su análisis para un exportador español es que da a conocer la oferta nacional estadounidense. Los códigos SIC aparecen en el Standard Industrial Classification Manual publicado por el Bureau of Census o en el manual SIC publicado por el National Technical Information Service (NTIS), que forma parte del Department of Commerce.

Desde 1997, Estados Unidos, junto a Canadá y México han comenzado a emplear un nuevo sistema de clasificación para mejorar la compatibilidad de las estadísticas de la industria local de los 3 países. El nuevo Sistema de Clasificación Industrial Norteamericano (North American Industry Classification System o NAICS), está reemplazando poco a poco al SIC, aunque de momento la transición no es completa. Existen versiones en papel y en CD-ROM de ambos sistemas, además de tablas de conversión entre ellos.

En este trabajo sólo utilizaremos códigos correspondientes al Taric (Harmonized Tariff Schedule).

FORMAS JURÍDICAS

En el caso de que se decida operar de forma propia en Estados Unidos, y se cree una sociedad en este país, se plantean diversas formas jurídicas posibles:

Sucursal de una compañía extranjera
Sociedad colectiva (*general partnership*)
Sociedad comanditaria (*limited partnership*)
Corporación (*corporation*)

En la inmensa mayoría de los casos, y por razones impositivas y legales, la corporación será el vehículo elegido por las compañías extranjeras para sus operaciones en Estados Unidos. Esta es básicamente la única forma legal que ofrece al inversor responsabilidad limitada, hasta el importe de su contribución al capital de la sociedad.

Existen tantas leyes sobre corporaciones como estados. El Estado de incorporación no necesita ser, y a menudo no es, el Estado en que se encontrará la oficina, fábrica o centro de operaciones. En la mayoría de los casos la alternativa será entre Delaware y el Estado en que la empresa vaya a tener su centro de operaciones. En muchos casos es más recomendable la elección de Delaware, cuya ley ofrece pequeñas pero significativas ventajas sobre muchas de las otras leyes del resto de estados.

En cuanto al capital mínimo requerido, muy pocos estados lo exigen, y en aquéllos que sí lo hacen, la cantidad es muy pequeña. En la mayoría de los casos la empresa española puede determinar el capital social inicial de su filial estadounidense basándose en factores comerciales.

Cuanto mayor es el capital social, mayor es la credibilidad de esta sociedad.

La principal diferencia con nuestro país es que la credibilidad financiera de una empresa no sólo depende de su capital social, sino en gran parte de su crédito. Es decir, una empresa que no tiene solicitado ningún crédito o por liquidar, es una empresa con poca credibilidad financiera, por mucha liquidez de la que disponga. Dado el complejo sistema jurídico y tributario, es imprescindible la contratación de un abogado para la tramitación y seguimiento jurídico de la sociedad.

La creación de una sociedad en Estados Unidos, además de permitir la operatividad necesaria, protege a la sede española ante cualquier posible denuncia por eventuales problemas que puedan surgir. Si, al sentarse un cliente en una silla se rompiese una pata, y le provocase una lesión física, éste demandaría en su caso a la sociedad filial, no pudiendo dirigir la demanda contra la empresa en España. Es preciso recordar que el consumidor estadounidense está habituado a utilizar los mecanismos legales ante cualquier contratiempo, por ridículo que pueda parecer ante los ojos de un español.

TABLAS ESTADÍSTICAS: IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR DISTRITO

NAICS 314991 – Ropes, Cordage and Twin Mills

District	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
In Actual Dollars							
Anchorage, AK	330,509	2,400	2,226	2,779	9,867	67,295	234,171
Baltimore, MD	3,879,459	3,785,504	4,042,994	2,763,503	1,211,155	830,042	849,664
Boston, MA	646,165	740,928	804,209	664,484	818,620	655,083	845,536
Buffalo, NY	4,126,489	4,775,918	4,977,713	3,774,889	2,518,887	679,066	1,479,851
Charleston, SC	5,405,227	5,311,153	2,421,277	4,700,160	7,405,509	9,781,071	12,984,460
Charlotte, NC	1,411,541	1,784,827	1,548,614	2,000,469	864,834	1,119,071	1,012,727
Chicago, IL	5,572,542	6,249,148	7,156,884	8,881,976	9,360,958	10,059,338	12,561,954
Cleveland, OH	1,458,897	1,577,706	1,378,421	2,259,142	1,930,847	2,567,399	2,349,328
Columbia-Snake, OR	2,054,680	3,214,824	2,807,529	3,183,164	2,174,308	2,625,372	2,686,938
Dallas-Fort Worth, TX	285,746	133,292	136,100	1,580,650	890,950	1,007,566	711,941
Detroit, MI	3,930,400	5,482,903	6,267,843	4,577,342	5,651,153	5,846,342	6,626,560
Duluth, MN	11,818	0	0	0	849	0	14,371
El Paso, TX	456,437	3,540,031	5,727,053	8,565,651	10,782,139	10,492,057	8,866,109
Great Falls, MT	774,402	1,019,121	524,480	1,161,937	1,482,220	1,232,222	1,546,255
Honolulu, HI	10,721	4,151	41,940	0	0	8,795	41,663
Houston-Galveston, TX	1,753,441	3,224,944	3,740,480	6,261,142	6,332,907	9,019,432	10,051,270
Laredo, TX	44,619,047	61,963,975	74,872,540	93,291,671	94,015,928	108,849,490	77,851,411
Los Angeles,	6,193,265	6,990,362	6,647,511	7,347,482	9,960,700	9,520,739	13,126,095

CA							
Miami, FL	1,158,086	1,001,505	1,045,294	1,019,394	416,958	1,306,048	1,105,672
Milwaukee, WI	56,723	8,756	124,713	169,502	156,681	62,076	0
Minneapolis, MN	12,426	47,657	75,125	119,876	586,883	740,432	605,562
Mobile, AL	386,702	315,344	506,456	1,839,936	2,777,241	2,102,034	1,967,844
New Orleans, LA	4,490,498	3,636,750	4,435,921	4,590,407	3,823,206	6,240,641	6,958,599
New York, NY	6,101,488	6,050,213	5,904,942	7,472,595	7,458,906	8,804,593	11,553,741
Nogales, AZ	17,486	27,198	1,205,519	103,060	193,648	354,738	90,136
Norfolk, VA	1,959,520	1,481,159	2,660,650	7,315,759	6,350,984	7,618,354	9,308,241
Ogdensburg, NY	1,816,664	1,569,875	1,634,736	1,396,262	1,880,463	1,828,166	1,036,053
Pembina, ND	1,213,100	721,529	1,472,450	1,604,502	1,416,480	1,958,879	3,284,740
Philadelphia, PA	518,221	285,794	370,698	329,260	397,861	556,324	1,129,453
Portland, ME	2,165,142	1,736,689	3,759,086	4,732,043	6,103,519	6,509,360	1,748,899
Providence, RI	0	0	0	18,060	12,810	0	2,300
San Diego, CA	160,964	425,389	679,067	538,598	491,706	538,748	545,512
San Francisco, CA	3,282,303	3,076,993	3,305,550	4,746,626	6,061,789	5,824,285	7,434,610
San Juan, PR	888,293	1,136,469	991,880	1,057,831	649,750	605,972	1,097,995
Savannah, GA	2,761,391	4,122,074	5,238,371	12,370,445	11,270,851	13,619,830	11,342,189
Seattle, WA	1,976,316	2,599,214	2,314,843	3,676,080	3,750,588	5,287,353	5,521,234
St. Albans, VT	1,806,892	1,958,398	1,822,645	994,411	392,943	97,498	90,041
St. Louis, MO	155,708	446,165	724,950	1,201,732	1,374,802	2,143,846	2,342,654
Tampa, FL	84,620	44,821	21,039	11,600	28,341	54,683	100,437
Virgin Islands of	0	543	3,375	0	0	485	0

the United States							
Washington, DC	2,473	26,119	14,100	28,295	5,335	18,146	147,581
Total	113,935,802	140,519,841	161,409,224	206,352,715	211,013,576	240,632,871	221,253,797

NAICS 333618 – Other Engine Equipment Manufacturing

District	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
In Actual Dollars							
Anchorage, AK	2,418,691	2,351,150	7,933,777	3,568,239	1,945,832	1,528,004	2,280,336
Baltimore, MD	140,349,677	140,808,669	147,838,926	125,008,048	81,584,313	160,453,872	181,508,586
Boston, MA	14,568,093	13,675,591	11,340,716	9,547,087	9,183,731	7,469,158	6,681,282
Buffalo, NY	42,645,147	53,457,383	60,600,801	50,196,452	37,662,746	48,543,826	49,414,140
Charleston, SC	239,002,908	169,671,415	254,776,687	307,155,023	251,168,378	230,594,723	426,358,715
Charlotte, NC	32,805,944	35,276,387	30,465,505	21,489,194	20,562,217	50,142,297	53,479,618
Chicago, IL	772,862,774	841,134,286	959,539,826	879,131,391	817,900,823	762,353,419	887,997,317
Cleveland, OH	212,763,129	265,903,108	253,198,473	200,712,904	153,038,614	142,263,473	177,894,067
Columbia-Snake, OR	3,400,680	4,202,853	3,899,373	12,511,482	4,348,402	4,822,419	6,742,748
Dallas-Fort Worth, TX	12,564,330	24,589,022	15,643,461	15,813,355	11,583,328	14,393,603	17,777,498
Detroit, MI	362,434,470	491,695,704	521,256,430	514,073,058	479,915,105	426,071,164	514,856,561
Duluth, MN	742,469	219,938	239,775	413,624	490,275	489,785	574,898
El Paso, TX	53,671,386	51,355,241	51,302,944	87,094,481	66,473,423	129,417,495	146,133,046
Great Falls, MT	1,231,640	3,613,945	2,065,562	1,733,722	5,163,127	5,888,887	8,776,954
Honolulu, HI	1,042,115	1,076,764	972,274	1,859,150	2,631,587	2,808,555	1,925,230
Houston-Galveston, TX	60,226,403	57,322,997	53,606,403	66,120,534	75,326,161	124,275,457	100,638,195
Laredo, TX	211,236,478	387,741,433	475,474,350	618,755,494	484,222,850	678,690,603	855,731,842
Los Angeles, CA	303,476,197	403,706,791	470,642,219	357,941,653	344,271,374	407,417,426	413,406,119

Miami, FL	75,724,069	71,014,339	73,072,223	79,643,163	70,994,462	74,575,247	86,043,346
Milwaukee, WI	55,205,592	66,069,012	51,771,649	49,156,781	41,868,840	69,521,912	104,614,036
Minneapolis, MN	75,663,582	94,073,363	118,108,449	123,063,420	66,222,857	38,467,069	31,462,412
Mobile, AL	12,270,542	10,704,985	19,320,382	15,211,725	29,259,202	39,921,269	166,740,542
New Orleans, LA	88,798,688	113,264,658	80,612,647	101,034,477	93,486,875	91,151,286	84,482,681
New York, NY	84,992,372	104,572,855	103,821,880	101,292,845	83,272,622	91,509,519	108,088,117
Nogales, AZ	18,516,388	40,264,503	66,165,748	72,399,602	48,890,243	52,718,836	48,199,837
Norfolk, VA	295,404,860	316,597,181	314,741,294	365,226,609	259,312,364	349,074,280	501,560,706
Ogdensburg, NY	13,249,172	12,207,315	12,757,023	21,748,424	11,695,014	8,823,726	11,550,373
Pembina, ND	100,862,489	94,601,246	135,502,619	134,736,509	114,059,840	78,752,777	204,841,778
Philadelphia, PA	27,444,702	37,858,626	31,447,645	38,640,236	34,920,646	22,109,083	30,457,045
Port Arthur, TX	13,500	17,000	2,500	17,600	12,877	21,750	0
Portland, ME	659,655	412,900	713,188	1,645,770	331,286	251,947	557,885
Providence, RI	27,523	4,829	29,989	0	0	0	0
San Diego, CA	4,474,679	4,754,441	5,005,036	5,760,711	18,565,261	19,261,734	22,609,363
San Francisco, CA	25,355,765	20,469,252	20,757,168	27,221,340	22,178,964	20,244,305	19,603,470
San Juan, PR	37,104,568	40,851,388	47,426,401	50,039,303	23,376,157	24,044,245	33,038,785
Savannah, GA	354,432,798	405,203,918	496,814,371	601,938,209	479,770,378	558,372,484	546,153,907
Seattle, WA	469,423,370	488,752,921	663,132,590	865,962,318	733,244,274	799,145,719	916,840,018
St. Albans, VT	7,221,501	5,149,743	5,926,271	2,318,989	2,265,306	2,526,459	2,592,246
St. Louis, MO	27,286,988	32,088,126	26,082,697	25,742,068	23,360,648	25,528,590	39,506,237
Tampa, FL	2,046,653	5,286,356	7,566,061	6,664,295	4,490,675	5,497,681	4,381,501
Virgin Islands of the United States	636,493	343,316	294,858	354,565	359,671	351,121	646,097

Washington, DC	3,414,047	1,845,812	6,860,487	11,920,524	4,391,391	11,144,866	18,789,016
Total	4,247,672,527	4,914,210,762	5,608,730,678	5,974,864,374	5,013,802,139	5,580,640,071	6,834,936,550

ESTADÍSTICAS SECTORIALES EE.UU.

314991, Rope, cordage, and twine mills

Número de Compañías	153
Número de Establecimientos	166
Establecimientos de 1 a 19 trabajadores	106
Establecimientos de 20 a 99 trabajadores	49
Establecimientos con 100 trabajadores o más	11
Número Total de empleados	855
Sueldo Total \$1,000	174 574
Salario \$1,000	146 593
Complementos salariales \$1,000	27 981
Mano de obra directa, media anual	3 567
Mano de obra directa on March 12 number	3 587
Mano de obra directa on May 12 number	3 622
Mano de obra directa on August 12 number	3 596
Mano de obra directa on November 12 number	3 450
Mano de obra directa horas 1,000	7 608
Mano de obra directa salarios \$1,000	77 227
Coste Total de los materiales \$1,000	397 995
Materiales, partes, containers, embalaje, etc. \$1,000	309 133
Resales \$1,000	76 607
Combustibles \$1,000	1 344
Electricidad \$1,000	8 222
Trabajo Contratado \$1,000	2 689
Cantidad de energía contratada 1,000 kWh	136 499
Valor Añadido \$1,000	355 635
Inventario Total al Inicio del Año \$1,000	119 980
Inventario de Productos Terminados \$1,000	74 589
Inventario de productos en curso \$1,000	17 461
Inventario de materiales y suministros \$1,000	27 930
Inventario Total a final de año \$1,000	127 740
Inventario de products terminados \$1,000	75 518
Inventario de productos en curso \$1,000	20 360
Inventario de materiales y suministros \$1,000	31 862
Valor Bruto de activo amortizable a principios de año \$1,000	259 225
Gasto total de capital (new and used) \$1,000	24 988
Edificios y otros inmuebles (new and used) \$1,000	3 086
Maquinaria y Equipo (new and used) \$1,000	21 902
Automobiles y camiones \$1,000	536
Ordenadores y similares \$1,000	3 552
Resto de gasto en maquinaria y equipo \$1,000	17 814

Valor Bruto de activo amortizable a finales de año \$1,000	272 017
Gasto Total en arrendamientos \$1,000	9 993
Edificios y otros inmuebles \$1,000	6 947
Maquinaria y Equipo \$1,000	3 046
Otros Gastos \$1,000	56 509
Reparación y Mantenimiento \$1,000	3 547
Servicios de Comunicación \$1,000	1 909
Servicios Legales \$1,000	1 492
Servicios de Contabilidad y Auditoría \$1,000	962
Servicios Promocionales y publicitarios \$1,000	22 300
Hardware y Servicios Informáticos \$1,000	1 647
Servicios de tratamiento de residuos \$1,000	352
Servicios de consultoría de gestión y administrativa \$1,000	583
Impuestos y licencias \$1,000	1 991
Resto de gastos \$1,000	21 726

333618, Other engine equipment manufacturing

Número de Compañías	266
Número de Establecimientos	317
Establecimientos de 1 a 19 trabajadores	162
Establecimientos de 20 a 99 trabajadores	72
Establecimientos con 100 trabajadores o más	83
Número Total de empleados	47 993
Sueldo Total \$1,000	2 967 556
Salario \$1,000	2 144 761
Complementos salariales \$1,000	822 795
Mano de obra directa, media anual	34 698
Mano de obra directa on March 12 number	34 964
Mano de obra directa on May 12 number	34 849
Mano de obra directa on August 12 number	35 090
Mano de obra directa on November 12 number	33 850
Mano de obra directa horas 1,000	68 657
Mano de obra directa salarios \$1,000	1 258 529
Coste Total de los materiales \$1,000	11 800 032
Materiales, partes, containers, embalaje, etc. \$1,000	11 075 494
Resales \$1,000	468 103
Combustibles \$1,000	468 103
Electricidad \$1,000	100 940
Trabajo Contratado \$1,000	120 533
Cantidad de energía contratada 1,000 kWh	2 204 385
Valor Añadido \$1,000	6 764 272
Inventario Total al Inicio del Año \$1,000	1 881 565
Inventario de Productos Terminados \$1,000	540 163
Inventario de productos en curso \$1,000	690 929
Inventario de materiales y suministros \$1,000	650 473
Inventario Total a final de año \$1,000	1 965 652
Inventario de products terminados \$1,000	614 147
Inventario de productos en curso \$1,000	595 354
Inventario de materiales y suministros \$1,000	756 151
Valor Bruto de activo amortizable a principios de año \$1,000	7 490 357

Gasto total de capital (new and used) \$1,000	754 815
Edificios y otros inmuebles (new and used) \$1,000	60 377
Maquinaria y Equipo (new and used) \$1,000	694 438
Automobiles y camiones \$1,000	32 379
Ordenadores y similares \$1,000	28 449
Resto de gasto en maquinaria y equipo \$1,000	633 610
 Valor Bruto de activo amortizable a finales de año \$1,000	 7 509 528
Gasto Total en arrendamientos \$1,000	127 280
Edificios y otros inmuebles \$1,000	29 968
Maquinaria y Equipo \$1,000	97 312
Otros Gastos \$1,000	1 094 501
 Reparación y Mantenimiento \$1,000	 130 649
Servicios de Comunicación \$1,000	17 088
Servicios Legales \$1,000	27 405
Servicios de Contabilidad y Auditoría \$1,000	5 382
Servicios Promocionales y publicitarios \$1,000	25 538
Hardware y Servicios Informáticos \$1,000	45 571
Servicios de tratamiento de residuos \$1,000	13 691
Servicios de consultoría de gestión y administrativa \$1,000	34 023
Impuestos y licencias \$1,000	26 009
Resto de gastos \$1,000	769 195

FISHERIE LANDINGS BY PORT – Desambarcos pesca por puerto

Port	Quantity		Port	Value	
	2002	2003		2002	2003
	Million pounds			Million dollars	
Dutch Harbor-Unalaska, AK	908.1	900.7	New Bedford, MA	168.6	176.2
Empire-Venice, LA	398.9	400.0	Dutch Harbor-Unalaska, AK	136.1	139.7
Reedville, VA	367.4	375.3	Hampton Roads Area, VA	69.5	79.6
Intracoastal City, LA	358.5	325.2	Kodiak, AK	63.3	62.2
Cameron, LA	349.9	259.0	Empire-Venice, LA	54.3	50.8
Kodiak, AK	250.4	254.0	Ketchikan, AK	12.8	48.7
Pascagoula-Moss Point, MS	198.5	192.0	Cape May-Wildwood, NJ	35.3	42.8
New Bedford, MA	108.7	155.4	Westport, WA	24.4	42.6
Astoria, OR	106.9	114.1	Dulac-Chauvin, LA	46.2	42.3
Ketchikan, AK	73.2	94.7	Honolulu, HI	39.9	41.0
Gloucester, MA	78.5	88.2	Sitka, AK	28.1	39.1
Petersburg, AK	53.7	86.5	Key West, FL	43.2	38.4
Westport, WA	62.5	75.7	Gloucester, MA	41.2	37.8
Cape May-Wildwood, NJ	60.1	74.1	Brownsville-Port Isabel, TX	44.1	35.9
Newport, OR	64.2	69.8	Galveston, TX	28.9	32.7
Cordova, AK	59.2	69.2	Point Judith, RI	31.3	32.4
Portland, ME	62.0	65.8	Bayou La Batre, AL	27.4	30.8
Beaufort-Morehead City, NC	82.0	59.0	Port Arthur, TX	30.8	30.1
Moss Landing, CA	80.9	44.1	Golden Meadow-Leeville, LA	31.2	29.1
Point Judith, RI	42.9	44.0	Portland, ME	40.4	28.7
Ilwaco-Chinook, WA	42.2	43.2	Gulfport-Biloxi, MS	26.9	26.8
Sitka, AK	69.6	41.2	Cordova, AK	26.2	26.4
Port Hueneme-Oxnard-Ventura, CA	56.0	40.5	Astoria, OR	23.7	25.6
Dulac-Chauvin, LA	42.7	39.4	Cameron, LA	27.5	25.1
Atlantic City, NJ	41.2	38.1	Newport, OR	17.5	24.4
Point Pleasant, NJ	34.7	37.5	Reedville, VA	24.2	24.2
Seward, AK	38.2	34.1	Point Pleasant, NJ	19.7	22.8
Wanchese-Stumpy Point, NC	28.7	33.0	Intracoastal City, LA	24.1	21.5
Hampton Roads Area, VA	32.2	32.0	Wanchese-Stumpy Point, NC	23.2	21.0
Rockland, ME	22.0	27.9	Tampa Bay-St. Petersburg, FL	19.2	20.9
Golden Meadow-Leeville, LA	26.0	25.5	Atlantic City, NJ	22.4	20.8
Kenai, AK	19.6	25.4	Homer, AK	39.4	20.5
Coos Bay-Charleston, OR	25.8	24.7	Stonington, ME	21.7	20.5
Bellingham, WA	23.6	23.9	Shelton, WA	7.1	20.1
Naknek-King Salmon, AK	9.8	21.0	Bellingham, WA	18.8	19.1
Stonington, ME	14.7	20.0	Petersburg, AK	19.0	18.9
Galveston, TX	17.4	18.6	Seward, AK	31.1	18.8
Bayou La Batre, AL	17.1	18.5	Delcambre, LA	24.7	18.7
Grand Isle, LA	15.1	18.3	Ilwaco-Chinook, WA	11.4	17.3
Brownsville-Port Isabel, TX	19.9	17.9	Grand Isle, LA	13.2	16.9
Honolulu, HI	17.7	17.8	Crescent City, CA	5.5	16.8
Port Arthur, TX	14.9	17.5	Delacroix-Yscloskey, LA	20.5	16.8
Gulfport-Biloxi, MS	14.8	17.4	Kenai, AK	11.6	16.1
Morgan City-Berwick, LA	25.6	17.4	Coos Bay-Charleston, OR	12.3	15.9
Eureka, CA	16.4	16.4	Bay Center-South Bend, WA	12.3	15.3
Key West, FL	17.5	15.8	Beaufort-Morehead City, NC	19.1	15.0
Provincetown-Chatham, MA	15.4	15.2	Palacios, TX	30.6	14.6
Shelton, WA	6.3	13.1	Fort Myers, FL	16.7	13.8
Homer, AK	30.5	12.9	Pascagoula-Moss Point, MS	13.9	13.8
Delacroix-Yscloskey, LA	15.5	12.8	Port Hueneme-Oxnard-Ventura, CA	10.4	13.8

DISTRIBUIDORES E IMPORTADORES

Oficina Comercial
de España
Chicago

IMPORTADORES INDUSTRIA AUXILIAR

Source: JOC
Format: List ([see as Labels](#))
File: ./IMPORTADORES INDUSTRIA AUXILIAR.ASC

CTX International
748 Epperson Dr.
City of Industry
CA 91748

Attn. -
Tel: 909-595-6146

Golden Gate International
1950 Olivera Rd.
Concord
CA 94520-5486

Tel: 925-687-6550

- Electric motors and generators 8501 675830 Parts for
use with spark-ignition internal combustion piston
engines 840991

Grundfos Manufacturing Corp.
5900 E. Shields Ave.
Fresno
CA 93727

Tel: 559-292-8000
Fax: 559-294-0951

- Pumps for liquids; Liquid elevators; Parts thereof
8413 5639542 Rotary positive displacement pumps
841360

Hyosung America
18000 Studebaker Rd.
Cerritos
CA 90703

Tel: 562-809-5050

- Iron and steel 72 8762986 Electric motors and
generators 8501

Ricoh Electronics
1100 Valencia Ave.
Tustin
CA 92680-6428

Tel: 714-566-2500
Fax: 714-566-2659

- Parts and accessories of photocopying apparatus

900990 1009222 Electrical parts of machinery or
apparatus 854800

Stewart & Stevenson Service

5840 Dahlia St.
Commerce City
CO 80037

- Empleados: 100
- Negocio: Danzas (Des Plns, IL) - Danzas (Houston, TX)
- Electric motors and generators 8501 4793993
- Steering wheels, steering columns and steering boxes for motor vehicles 870894

Attn. Danzas, Danzas
(Wood Dale, IL)
Tel: 303-287-7441

ABS Pumps

140 Pond View Dr.
Meriden
CT 06450-7156

- Centrifugal pumps 841370 3409945

Tel: 203-238-2700

Johnson Electric

1552 Post Rd.
Fairfield
CT 06430

- Negocio: Assoc Custom House Brokers (Rochester, NY) - A J Fritz
- Electric motors and generators 8501 12813072 Motor vehicle parts and accessories 870899

Attn. E Besler (Elk Grv Vlg, IL), E Besler
Attn. Rudolph Miles & Sons, George William Rueff (New Orleans, LA)
Attn. Rudolph Miles & Sons, Rudolph Miles & Sons (El Paso, TX)
Tel: 203-255-5761

Adex International

10100 N.W. 116th Way
Medley
FL 33178-1154

- Generating sets, electric, parts and accessories 850230 6603185 Unglazed ceramic flags and paving, hearth or wall tiles 690790

Tel: 305-821-4000

Complete Yacht Service

3599 Indian River Dr.
Vero Beach
FL 32963-1507

- Yachts and other vessels for pleasure or sports; Row boats and canoes 890399 1157528 Gears and gearing,

Tel: 561-231-2111

ball screws, gear boxes and other speed changers,
including torque converters 848340

Weg Electric Motors

5101 N.W. 21st Ave.
Fort Lauderdale
FL 33309-2731

Tel: 954-486-2483

- Electric motors and generators 8501 4375501
Universal ac/dc motors 850120

Deutz Corp.

3883 Steve Reynolds Blvd.
Norcross
GA 30093

Attn. Schenkers Intl
Fwdrs (Elizabeth, NJ),
Schenkers Intl Fwdrs
(Houston, TX)

Attn. Schenkers Intl
Fwdrs (College Pk, GA),
Schenkers Intl Fwdrs

Attn. Schenkers Intl
Fwdrs (Seattle, WA),
Schenkers Intl Fwdrs
(Charleston, SC)

Tel: 770-564-7100

- Empleados: 50
- Negocio: Schenkers Intl Fwdrs (Norfolk, VA) -
Schenkers Intl Fwdrs (Miami, FL)
- Compression-ignition internal combustion piston
engines 840890 39045261 Parts for use with
compression-ignition internal combustion piston
engines 840999

Kubota Tractor

2715 Ramsey Rd.
Gainesville
GA 30501

Tel: 770-718-9985

Fax: 770-532-9057

- Electric, laser, ultrasonic brazing or welding
machines nes; Electric machines for hot spraying of
metals or sintered metal carbides 851580 3091394
Compression-ignition internal combustion piston
engines 840890

ZF Industries

1261 Palmou Industrial Pk., S.
Gainesville
GA 30501

Tel: 770-531-2800

- Motor vehicle parts and accessories 870899 1231710
Gears and gearing, ball screws, gear boxes and other
speed changers, including torque converters 848340

Fanuc U.S.A.

1331 Greenleaf Ave.
Elk Grove Village
IL 60007-5520

- Negocio: Trans Overseas - Trans Overseas (Detroit, MI)
- Machines and mechanical appliances having individual functions 847989 60206708 Electric motors and generators 8501

Tel: 847-364-5060

Fax: 847-427-5026

Fedders

415 W. Wabash Ave.
Effingham
IL 62401-2688

- Electric motors and generators 8501 27820477
- Compressors used in refrigerating equipment 841430

Tel: 217-342-3901

Kanematsu Goshu

543 W. Algonquin Rd.
Arlington Heights
IL 60005-4411

- Parts for use with spark-ignition internal combustion piston engines 840991 71400054 Parts of cathode-bay tubes 854091

Tel: 847-981-5600

Midwest Truck

4200 S. Morgan St.
Chicago
IL 60609-2517

- Motor vehicle parts and accessories 870899 959063
- Printed or illustrated post cards, greeting cards, messages or announcements 490900

Tel: 312-225-1550

Mitsubishi Engine North America

1250 Greenbriar Dr., Ste. E
Addison
IL 60101-1065

- Spark-ignition reciprocating or rotary internal combustion piston engines 840790 2921613
- Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

Tel: 630-268-0750

NAC Construction Equipment

400 Lively Blvd.
Elk Grove Village
IL 60007

Tel: 847-439-0321

Fax: 847-439-0325

- Electric motors and generators 8501 1289529
Generating sets with spark-ignition internal
combustion piston engines 850220

Outboard Marine Corp.

100 Seahouse Dr.
Waukegan
IL 60085-2195

Tel: 847-689-6200

Fax: 847-689-5555

- R. J. Jensen Vice President, Manufacturing James
LeSage Traffic Manager Parts for use with spark-
ignition internal combustion piston engines 840991
31462266 Outboard engines for marine propulsion
840721

Power Great Lakes

655 Wheat Ln.
Wood Dale
IL 60191

Tel: 630-350-9400

- Compression-ignition internal combustion piston
engines 840890 2040265 Spark-ignition reciprocating
or rotary internal combustion piston engines 840790

Tempel Steel Co.

1939 W. Bryn Mawr Ave.
Chicago
IL 60660

Tel: 773-271-6700

Fax: 773-271-3017

- Electric motors and generators 8501 669896 Iron and
steel 72

U.S. Tsubaki, Inc.

301 Marquardt Dr., P.O. Box 665
Wheeling
IL 60090-0651

Tel: 847-459-9500

Fax: 847-459-9515

- Roller chain of iron or steel 731511 9285646 Gear
boxes for motor vehicles 870840

Yanmar Diesel

901 E. Corporate Grove Dr.
Buffalo Grove
IL 60089-4508

Tel: 847-541-1900

- Marine compression-ignition internal combustion
piston engines 840810 3665605 Compression-ignition
internal combustion piston engines 840890

Caterpillar Tractor, Inc.

3701 State Road 26 E.
Lafayette
IN 47905-4856

Tel: 765-448-5000

Fax: 765-448-5282

- Electric motors and generators 8501 432067 Spark-
ignition reciprocating or rotary internal combustion
piston engines 840790

Ipsco

1770 Zachary Ave., Ste. A
Muscatine
IA 52761-9425

Tel: 319-381-5300

- Machines and mechanical appliances having
individual functions 847989 441873 Machine tools for
working metal, sintered metal carbides or cermets,
without removing material 846390

Clark Equipment

333 Vine St.
Lexington
KY 40507-1600

Tel: 606-288-1515

- Parts for fork-lift trucks and other works trucks fitted
with lifting or handling equipment 843120 2375709
Spark-ignition reciprocating or rotary internal
combustion piston engines 840790

Clark Material Handling Co.

172 Trade St.
Lexington
KY 40510

Tel: 606-288-1200

Fax: 606-288-1226

- David Camps Operations Manager, Asia Parts for
fork-lift trucks and other works trucks fitted with
lifting or handling equipment 843120 2375709 Spark-
ignition reciprocating or rotary internal combustion
piston engines 840790

Eaton Corp

Geneva Rd.
Henderson
KY 42420

- Empleados: 10
- Negocio: John S Connor (Baltimore, MD) - John S Connor
- Gears and gearing, ball screws, gear boxes and other speed changers, including torque converters 848340 32018810 Machinery parts, not containing electrical connectors, insulators, coils, contacts or other electrical features 848590

Tel: 502-827-8423

Eaton Corp.

100 American Dr.
Glasgow
KY 42141-1199

- Gears and gearing, ball screws, gear boxes and other speed changers, including torque converters 848340 7101535 Machinery parts, not containing electrical connectors, insulators, coils, contacts or other electrical features 848590

Tel: 502-651-6711

Superior Highwall Mines

430 Bluesky Pkwy.
Lexington
KY 40509

- Parts for boring or sinking machinery 843143 2484521 Machines and mechanical appliances having individual functions 847989

Tel: 606-263-5370

North American Shipbuilding

P.O. Box 580
Larose
LA 70373-0580

- Ships' or boats' propellers and blades therefor 848510 5236663 Gears and gearing, ball screws, gear boxes and other speed changers, including torque converters 848340

Tel: 504-693-4072

Atlas Copco Industrial Compressors, Inc.

161 Lower Westfield Rd., P.O. Box 431
Holyoke
MA 01040-2768

Tel: 413-536-0600

Fax: 413-536-0091

- Air pumps and air or other gas compressors;
Ventilating or recycling hoods incorporating a fan
841480 20241834 Compression-ignition internal
combustion piston engines 840890

Westerbeke Corp.

41 Ledin Dr., Avon Industrial Park
Avon
MA 02322

Tel: 508-588-7700

Fax: 508-559-9323

- International Sales Manager Thomas K. Sutherland
National Sales Manager Heidi S. Childs Sales
Administration Manager Carlton F. Bryant, III Chief
Operating Officer Iris Kennedy Human Resources
Manager Electric motors and generators 8501 1980452

Albarus

5011 Lisa Ct.
Trenton
MI 48183-4570

Tel: 734-671-8589

- Motor vehicle parts and accessories 870899 9521626
New pneumatic tires, of rubber, of a kind used on
buses or trucks 401120

General Motors Corp.

30001 Van Dyke Ave., Rm. W
Warren
MI 48090-9065

Tel: 810-575-5213

- Electric motors and generators 8501 8333922 Pallets,
box pallets and other load boards of wood 441520

Mabuchi Motor America Corp.

3001 W. Big Beaver Rd., Ste. 520
Troy
MI 48084

Tel: 248-816-3100

Fax: 248-816-3242

- Marketing Director Electric motors and generators
8501 2723055 Universal ac/dc motors 850120

Monarch Hydraulics

1363 Michigan St., N.E.
Grand Rapids
MI 49503-2003

Tel: 616-458-1306

- Electric motors and generators 8501 2197732 Spark-
ignition reciprocating or rotary internal combustion
piston engines 840790

Tractech, Inc.

P.O. Box 882
Warren
MI 48090-2036

Tel: 810-759-3850

Fax: 810-759-1645

- Machinery parts, not containing electrical connectors,
insulators, coils, contacts or other electrical features
848590 1235812 Gears and gearing, ball screws, gear
boxes and other speed changers, including torque
converters 848340

Dana Corp.

15905 Highway 55
Plymouth
MN 55447-1303

Tel: 612-559-0989

- Motor vehicle parts and accessories 870899 725425
Gears and gearing, ball screws, gear boxes and other
speed changers, including torque converters 848340

Onan

4700 Main St.
Fridley
MN 55421

Tel: 507-931-2700

- Compression-ignition internal combustion piston
engines 840890 1792325 Motor vehicle parts and
accessories 870899

Onan Corp.

1400 73rd Ave., N.E.
Minneapolis
MN 55432-3796

Tel: 612-574-5000

Fax: 512-574-8074

- Gary Crisp Head Buyer Compression-ignition
internal combustion piston engines 840890 3520818
Spark-ignition reciprocating or rotary internal
combustion piston engines 840790

Toro Co., The

8111 Lyndale Ave., S.
Bloomington
MN 55420-1136

Tel: 612-888-8801

Fax: 612-887-8258

- Handtools of a kind used in agriculture, horticulture or forestry, and parts thereof 820190 735506
Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

U.S. Electrical Motors

8100 W. Florissant Ave., Bldg. L
St. Louis
MO 63136-1491

Tel: 314-553-2000

Fax: 314-553-2335

- Gene Roncahetto Director, of International Electric motors and generators 8501 12403030 Household goods 000797

Daido

615 Pierce St., P.O. Box 6739
Somerset
NJ 08873-1264

Tel: 732-805-0008

- Roller chain of iron or steel 731511 8206484
Handtools and parts thereof 820559

Somfy Systems

47 Commerce Dr.
Cranbury
NJ 08512-7429

Tel: 732-287-3600

- Electric motors and generators 8501 2477822 Spark-ignition reciprocating or rotary internal combustion piston engines 840790

Atlas Copco

20 School Rd.
Voorheesville
NY 12186-9602

Tel: 518-765-3344

Fax: 518-765-4220

- Air pumps and air or other gas compressors; Ventilating or recycling hoods incorporating a fan 841480 1031656 Spark-ignition reciprocating or rotary internal combustion piston engines 840790

Cummins Engine Co., Inc., Jamestown Engine Plant

4720 Baker Street Ext.

Lakewood

NY 14750

Tel: 716-456-2111

Fax: 716-456-2316

- Mike Kaufmann Plant Manager Parts for use with
spark-ignition internal combustion piston engines
840991 5244297 Compression-ignition internal
combustion piston engines 840890

Special Metals

4317 Middle Settlement Rd.

New Hartford

NY 13413-9576

Tel: 315-798-2900

Fax: 315-798-2016

- Gallium, hafnium, indium, niobium, rhenium and
thallium, unwrought, waste and scrap, and powders
811291 1671665 Nickel alloys, unwrought 750220

Atlas Stord

309 S. Regional Rd.

Greensboro

NC 27409-9674

Tel: 336-668-7727

- Machines and mechanical appliances having
individual functions 847989 4228154 Gears and
gearing, ball screws, gear boxes and other speed
changers, including torque converters 848340

Comer

P.O. Box 410305

Charlotte

NC 28241-0305

Tel: 704-588-8400

Fax: 704-588-2222

- Empleados: 10
- Negocio: Rogers & Brown (Charlotte, NC) - Rogers &
Brown (Charleston, SC)
- Machines and mechanical appliances having
individual functions 847989 2041308 Gears and
gearing, ball screws, gear boxes and other speed
changers, including torque converters 848340

Steele & Sons, J. C.

710 S. Mulberry St.

Statesville

NC 28687

Tel: 704-872-3681

- Electromechanical tools for working in the hand, with
self contained electric motor 850880 549705 Parts of

machinery for sorting, screening, separating and kneading or processing earth, stone, ores or other mineral substances in solid form 847490

Dana Corp.

4300 Cemetery Rd.
Hilliard
OH 43026-1201

- Empleados: 100
- Negocio: J Fanok Service (Forest Pk, GA) - J Fanok Service
- Machines and mechanical appliances having individual functions 847989 8604981 Drive axles with differential for motor vehicles 870850

Tel: 614-876-8541

Lincoln Electric Co.

22801 St. Clair Ave.
Cleveland
OH 44117-1199

- John Hach General Traffic Manager Don F. Hastings
President Bars and rods of iron or nonalloy steel 721590 2709488 Parts of electric motors 850300

Tel: 216-481-8100

Fax: 216-486-1751

New Holland Americas

36 Maple St.
Belleville
PA 17004-8837

- Spark-ignition reciprocating or rotary internal combustion piston engines 840790 1853470
Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

Tel: 717-935-2111

Nilfisk of America, Inc.

300 Technology Dr.
Malvern
PA 19355-1345

- Electromechanical domestic vacuum cleaners, with self-contained electric motor 850910 511691 Electric motors and generators 8501

Tel: 610-647-6420

Fax: 610-647-6427

Cummins Engine Co., Inc.

2301 Leeds Ave.
Charleston
SC 29405

Tel: 843-745-1233

- Parts for use with compression-ignition internal combustion piston engines 840999 1320291
Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

William Technologies

430 Industrial Rd.
Summerville
SC 29483-3409

Tel: 843-875-0150

- Gear boxes for motor vehicles 870840 902914 Motor vehicle parts and accessories 870899

Columbia Specialty

1027 Industrial Park Rd.
Columbia
TN 38401

Tel: 931-381-2200

- Air pumps and air or other gas compressors; Ventilating or recycling hoods incorporating a fan 841480 4460502 Electric motors and generators 8501

Eaton Corp.

111 Eaton Dr.
Shelbyville
TN 37160-0069

Tel: 931-684-8820

- Parts for transmission shafts, bearings , gears, gear boxes, speed changers, flywheels, pulleys, clutches and shaft couplings 848390 58845800 Gear boxes for motor vehicles 870840

Lasko Metal Products

P.O. Box 130
Franklin
TN 37065-0130

Tel: 615-794-2531

- Insulated wire, cable; Opt sheath fib cables 8544 699734 Electric motors and generators 8501

Sharp Manufacturing Co. of America

Sharp Plaza Blvd.
Memphis
TN 38193-0001

- Empleados: 800
- Negocio: Tower Group Intl (Seattle, WA) - Tower Group Intl
- Electric motors and generators 8501 11709276 Radio transmission, radar, radio navigational aid, reception and television apparatus and parts 852990

Attn. Tower Intl, Tower
Group Intl (Redondo Bch,
CA)

Attn. V Alexander
(Memphis, TN), Tower
Intl (Seattle, WA)

Tel: 901-795-6510

Fax: 901-683-4358

Alfa Laval Separation

11918 Adel Rd.
Houston
TX 77067-2299

- Machinery parts, not containing electrical connectors, insulators, coils, contacts or other electrical features 848590 2207076 Electric motors and generators 8501

Tel: 281-580-0715

Cummins Engine

8713 Airport Freeway, Ste. 316
Fort Worth
TX 76180-7611

- Spark-ignition reciprocating or rotary internal combustion piston engines 840790 1315820
Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

Tel: 817-581-7575

DJS International Service

8411 Sterling, Ste. 101
Irving
TX 75063

- Electric motors and generators 8501 626182
Furniture and parts thereof 9403

Tel: 972-929-8433

Eagle Picher Minerals

1802 E. 50th St.
Lubbock
TX 79404-4040

- Compression-ignition internal combustion piston engines 840890 5566438 Parts for use with compression-ignition internal combustion piston engines 840999

Tel: 806-747-4663

Fina Oil & Chemical

8350 N. Central Expwy., P.O. Box 2159
Dallas
TX 75206

Tel: 214-750-2400

Fax: 214-750-2570

- Petroleum oils and oils from bituminous minerals, crude 270900 7992330 Synthetic rubber and factice derived from oils, in primary forms or in plates, sheets or strip 400299

GMR International

1980 Post Oak Blvd., Ste. 1640
Houston
TX 77056

Tel: 713-697-4457

- Articles, forged or stamped, but not further worked, of iron or steel 732619 1025038 Gears and gearing, ball screws, gear boxes and other speed changers, including torque converters 848340

Hamm Compactors

8411 Sterling St., Ste. 101
Irving
TX 75063

Tel: 281-987-0778

- Tamping machines and road rollers, self-propelled 842940 2126109 Mechanical shovels, excavators and shovel loaders, self-propelled 842959

Hansen, Brook

4660 Pine Timbers St., Ste. 124
Houston
TX 77041-9322

Tel: 713-460-2800

- Electric motors and generators 8501 1444501 Air conditioning machines , pts 8415

Hatch & Kirk

601 McFarland Dr.
Houston
TX 77011-1129

Tel: 713-926-9771

- Machinery parts, not containing electrical connectors, insulators, coils, contacts or other electrical features 848590 1931180 Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

Simco

27231 Highway Blvd.
Katy
TX 77494-1040

Tel: 281-391-3912

- Generating sets with spark-ignition internal
combustion piston engines 850220 701480
Compression-ignition internal combustion piston
engines 840890

Stewart & Stevenson Services

P.O. Box 1637
Houston
TX 77251-1637

Tel: 713-868-7700

Fax: 713-868-0208

- Bob Block General Manager Electric motors and
generators 8501 6209822 Parts of gas turbines 841199

Teco American

6877 Wynnwood St.
Houston
TX 77008-5023

Tel: 713-864-5980

Fax: 713-864-9502

- Julie Wilson Manager Electric motors and generators
8501 25002977 Spark-ignition reciprocating or rotary
internal combustion piston engines 840790

Westinghouse Motor Co.

P.O. Box 277
Round Rock
TX 78680-0277

Tel: 512-255-4141

Fax: 512-244-5500

- Empleados: 400
- Negocio: Sekin Transport Intl - J M Huber
- Electric motors and generators 8501 9238091
Electrical parts of machinery or apparatus 854800

Alfa Laval Thermal, Inc.

5400 International Trade Dr.
Richmond
VA 23231-2927

Tel: 804-222-5300

Fax: 804-236-3276

- Air conditioning machines incorporating a
refrigerating unit 841590 10946245 Heat exchange
units, industrial type 841950

Volvo

1400 Volvo Penta Dr.
Chesapeake
VA 23320-4600

- Empleados: 100
- Negocio: Wilson Utc (Chesapeake, VA) - Wilson Utc (Portsmouth, VA)
- Marine compression-ignition internal combustion piston engines 840810 5987929 Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

Tel: 757-436-2800

Alaska Diesel Electric, Inc.

4420 14th Ave., N.W., P.O. Box 70543
Seattle
WA 98107-0543

- Greg Light Vice President, Operations Lorraine M. Johnson Vice President Kurt Hoehne Publications Manager Generating sets, electric, parts and accessories 850230 1901757 Compression-ignition internal combustion piston engines 840890

Tel: 206-789-3880

Fax: 206-782-5455

Perkins Pacific

7401 N.E. 47th Ave.
Vancouver
WA 98661-1327

- Compression-ignition internal combustion piston engines 840890 1472497 Parts for use with spark-ignition internal combustion piston engines 840991

Tel: 360-906-8298

Toro Co.

200 Sime Ave.
Tomah
WI 54660-1328

- Compression-ignition internal combustion piston engines 840890 1003681 Motor vehicle parts and accessories 870899

Tel: 608-372-3991

CRÉDITOS FINALES

El presente estudio de mercado lo he elaborado durante mi estancia en Los Ángeles desde febrero de 2004 hasta noviembre del mismo año, durante la cual he tenido el placer de ejercer como becario promotor de la “Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo”

Quiero dar gracias especialmente: a la “Cámara de Comercio de Vigo” por darme esta oportunidad, a la “Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Los Ángeles” donde he desarrollado mi función como becario y a todo el personal que de ella forma parte, a la “Oficina Económica y Comercial de la Embajada de

España en Chicago” por la información facilitada para elaborar el presente estudio, y por último, a Noelia Olivares Suárez, becaria del IGAPE en Los Ángeles por su apoyo incondicional.

Simón Paz Mallo.

En Santa Mónica a 11 de octubre de 2004