

## Claves prácticas para hacer negocios en Estados Unidos



El [Grupo Cooperativo Cajamar](#) ha participado el 27 de junio, junto a otras entidades y empresarios especializados en el sector exterior, en la primera edición de [negocioexterior.com](#), en el que la periodista Silvia Intxaurre, conduce este encuentro para ofrecer las claves prácticas a aquellas empresas que quieran hacer negocios en Estados Unidos.

El encuentro se ha desarrollado a lo largo de cuatro mesas de debate que han versado sobre “Apoyos directos para la empresa - oportunidades de negocio por sectores en Estados Unidos”; “Confianza en el mercado y gestión financiera”; “Exportar online a ese país”, y “Recursos para implantación directa y operativa”, de media hora de duración cada una, en las que se han repasado los pasos fundamentales que deberán recorrer las pequeñas y medianas empresas españolas para hacer negocios en el país norteamericano.

Cajamar ha estado representada por su responsable del Departamento de Comercio Exterior del Grupo Cooperativo Cajamar, Antonia Hernández, en la mesa “Confianza en el mercado y gestión financiera”, en la que ha explicado el funcionamiento de [Plataforma Internacional Cajamar](#), *una solución integral para la empresas en proceso de internacionalización o internacionalizadas*. A través de ella, además de productos financieros especializados, *se pone a disposición de las pymes y cooperativas españolas una línea de servicios integrales prestados por 15 empresas especializadas y con gran experiencia en servicios internacionales para apoyarles en su acceso a nuevos mercados*.

Más de 3.000 pymes han visitado la Plataforma Internacional en menos de un año desde su lanzamiento

Antonia Hernández también ha desgranado productos específicos como las coberturas de tipo de cambio, medios de pago y garantías internacionales que el Grupo Cooperativo Cajamar ofrece a las empresas que quieran abrir su negocio en el mercado internacional.

El Grupo Cajamar ha incrementado un 25 % la inversión destinada al negocio internacional, consciente de que el impulso exterior es vital para la pymes españolas

El programa dio comienzo a las 10:00 a 10:40 horas, con la Mesa 1: “Apoyos directos para la empresa: oportunidades de negocio por sectores en Estados Unidos”, en la que organismos de promoción de exportaciones, agencias de captación de inversión y cámaras de comercio han orientado a las empresas para conocer oportunidades concretas de negocio por sectores de actividad, selección de la mejor ubicación en destino, ayudas de estímulo de las distintas esferas de la administración pública tanto española como en el mercado de destino, fondos, personal de apoyo en destino, entre otras cuestiones.

De 11:30 a 12:10 horas, en la Mesa 2 “Confianza en el mercado y gestión financiera”, expertos de las principales entidades financieras especializados en negocio exterior, como el Grupo Cooperativo Cajamar, han abordando los productos y servicios financieros diseñados para apoyar a las empresas en este mercado, así como la cobertura de riesgo de cambio de divisas, los avales necesarios para las operaciones, las garantías adicionales, entre otros.

De 17:00 a 17:40 horas, la Mesa 3 “Exportar online a Estados Unidos” *ha tratado sobre el las posibilidades que ofrece el canal online para la exportación, cómo conocer mejor a tus clientes y potenciales clientes en ese mercado, la logística para el ecommerce, herramientas de exportación B2B, omnicanalidad e internacionalización de pymes, métodos de pago, aspectos legales aplicados a ecommerce y la construcción de tu marca en digital*.

En la última mesa, de 18:00 a 18:40 horas, se han expuesto los “Recursos para implantación

directa y operativa en EEUU”: soluciones de logística y transporte concretas para este mercado; gestión y documentación aduanera; conexiones ferroviarias, marítimas y por carretera; selección y optimización de ubicaciones; certificaciones en el mercado y durante el transporte; seguros; aspectos clave de la constitución de sociedades, contratación laboral, regímenes fiscales, tecnologías, herramientas y soluciones TIC.

A través de esta edición se ha pretendido *poner al alcance de las pymes españolas el conocimiento y trayectoria de expertos en las distintas vertientes del negocio exterior, para ayudarles a diversificar los mercados y garantizar la sostenibilidad de las empresas.*

**Fuente: Cajamar**