



---

# **FACULTAD DE COMERCIO**

## **TRABAJO FIN DE MASTER EN COMERCIO EXTERIOR**

### **“EL MERCADO DEL CABALLO PURA RAZA ESPAÑOL EN ESTADOS UNIDOS”**

**MARINA MORCHÓN SANTIAGO**

**FACULTAD DE COMERCIO**

**VALLADOLID, JULIO 2023**



**UNIVERSIDAD DE VALLADOLID**  
**MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR**

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

TRABAJO FIN DE MÁSTER

**“EL MERCADO DEL CABALLO PURA RAZA  
ESPAÑOL EN ESTADOS UNIDOS”**

Trabajo presentado por: Marina Morchón Santiago

Tutor: María Sol Velasco Sacristán

Firma del tutor:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, julio 20

## Contenido

1.Introducción .....	7
1.1 Justificación.....	7
1.2 Objetivos .....	7
1.3 Metodología .....	7
2.Definición y estructura del sector equino.....	9
2.1 Estados Unidos, breve contexto económico-social.....	9
2.2 Estructura del mercado equino en Estados Unidos .....	9
3.Oferta y análisis de competidores .....	14
3.1 Principales países productores y exportadores de caballos .....	14
3.2 Oferta local, razas presentes en el Mercado estadounidense.....	17
4. Demanda .....	20
4.1 Análisis de las importaciones .....	20
4.2 Perfil del comprador; Población, renta y capacidad de compra .....	22
4.2.1 Factores demográficos.....	22
4.2.2 Factores sociales y económicos .....	23
4.2.3 Factores Geográficos.....	24
4.2.4. Perfil de comprador.....	25
4.3 Demanda del caballo para las distintas disciplinas deportivas.....	26
4.3.1 Doma clásica .....	27
4.3.2 Salto de Obstáculos .....	28
4.3.3 Equitación de Trabajo .....	29
5. Precio .....	31
5.1 Conversión Euro – Dólar estadounidense .....	31
5.2 Precio del producto .....	32
6.Canales de distribución.....	34
6.1 Distintos canales de distribución .....	34
7. Marketing Mix .....	36
8.Acceso al mercado. Barreras.....	38
8.1 Barreras legales en el caso de importación desde España .....	38
8.2 Barreras económicas en el caso de importación desde España.....	40
9. Percepción del caballo español.....	42
10. Perspectivas y oportunidades del sector.....	48
10.1 Perspectiva del sector .....	48
10.2 Oportunidades.....	48
11. Información práctica.....	50

11.1 Ferias y eventos .....	50
11.2 Organismos relevantes.....	51
11.3 Como hacer negocios en Estados Unidos .....	51
11.3.1 Documentación y visados .....	51
11.3.2 Seguridad .....	52
11.3.3 Sanidad .....	52
11.3.4 Divisas .....	52
11.3.5 Teléfonos y direcciones de interés .....	52
11.3.6 Otros.....	53
12. Conclusiones .....	55
Bibliografía y webgrafía .....	56

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 2.1: Relevancia por países en el mercado ecuestre a nivel mundial.....	12
Ilustración 2.2: Evolución del número de cabezas de ganado en Estados Unidos.....	13
Ilustración 2.3: Aportación del sector ecuestre a la economía estadounidense .....	13
Ilustración 2.4: División según el código Arancelario Internacional .....	14
Ilustración 2.5: Estructura del sector ecuestre.....	15
Ilustración 3.1: Porcentaje del total de las exportaciones en el mundo (2020).....	16
Ilustración 3.2: Evolución de la exportación de caballos en 2020 según valor.....	17
Ilustración 3.3: Evolución de la exportación de España sobre el total mundial (2020).....	18
Ilustración 3.4: Porcentaje del total de las importaciones en el mundo (2020).....	18
Ilustración 3.5: Evolución de las importaciones mundiales (2016-2020).....	19
Ilustración 3.6: Caballo Pura Raza Español.....	21
Ilustración 4.1: Valor de las importaciones de la partida 0101 (2003-2021).....	23
Ilustración 4.2: Valor de las importaciones de la partida 0101 desde España (2003-2021).....	24
Ilustración 4.3: Coste medio estimado de poseer un caballo en Estados Unidos.....	25
Ilustración 4.4: Estados con el mayor número de caballos (2022).....	27
Ilustración 4.5: Ranking mundial de salto de obstáculos (febrero 2023).....	28
Ilustración 4.6: Ranking mundial de doma clásica (febrero 2023).....	28
Ilustración 4.7: Juan Manuel Muñoz y Fuego XII en los Juegos Ecuestres Mundiales de Kentucky 2010.....	30
Ilustración 4.8: Cesar Mañanes y Vilorto Damasco, ejemplar Pura Raza Español en la disciplina de salto.....	31
Ilustración 4.9: Francisco Calderón y Cohíba.....	32
Ilustración 5.1: Media anual de la tasa de cambio de euro a dólar estadounidense (2000-2022)....	33
Ilustración 7.1: Marketing Mix.....	38

## **Abstract**

As one of the most attractive markets for the equestrian sector, the United States is becoming a target for Andalusian Horse breeders. This market has opportunities for growth in a sector that is increasing its relevance in the national GDP. The biggest problem that the Spanish breeder faces is the competition, which can be divided into two: the rest of the countries that also export, and the different breeds (present in the country or that are trying to be introduced). That is why Spain is trying to focus sales on a specific market niche (the middle-high class amateur rider) which, so far, is giving good results.

## **Keywords**

Andalusian Horse, United States, export, market research

## **Resumen**

Siendo uno de los mercados más atractivos para el sector ecuestre, Estados Unidos se pone en el punto de mira de los ganaderos de caballo Pura Raza Español. Este mercado cuenta con oportunidades de crecimiento en un sector que aumenta su relevancia en el PIB nacional. El mayor problema al que el criador español se enfrenta es a la competencia, a la que podemos dividir en dos, el resto de países que también exportan, y las diferentes razas (presentes en el país o que se intentan introducir). Es por eso que desde España se intenta centrar las ventas en un nicho de mercado concreto (el jinete de clase media-alta amateur) que, hasta el momento, está dando buenos resultados.

## **Palabras clave**

Caballo Pura Raza Español, Estados Unidos, exportación, estudio de mercado



## 1. Introducción

Estados Unidos se muestra como uno de los mercados más relevantes a nivel internacional dentro del sector equino. Se estima que actualmente en el país hay 2.5 millones de cabezas de ganado, las cuales a su vez se segmentan en distintas razas. (Equine Business Association, 2022) Sin embargo, la presencia del Pura Raza Español en este vasto mercado era anecdótica hasta la última década.

### 1.1 Justificación

A través de este estudio, pretendo dar una visión acertada del mercado estadounidense y del sector ecuestre en él con el objetivo de lograr una mayor representación del caballo Pura Raza Español (de ahora en adelante, PRE) en el país.

Durante la búsqueda de información para la realización de este proyecto, llegué a la conclusión de que no se había realizado un estudio del mercado estadounidense para el caballo español, mientras que sí que lo había de otros países, tales como Brasil o Arabia Saudí.

Partiendo de mi experiencia personal y laboral trabajando durante varios años en yeguas que se dedicaban a la exportación, he visto el aumento de la relevancia de este mercado en la exportación de caballo español.

### 1.2 Objetivos

Mi objetivo principal es brindar a los ganaderos y criadores de caballo Pura Raza Español de una guía que les permita considerar orientar su producción hacia el mercado estadounidense.

### 1.3 Metodología

Para ello, se realizará un breve comentario de los países líderes en exportación e importación de caballos, así como de las razas más populares en el mercado estadounidense, con el objetivo de dar una mejor visión de los principales competidores de España y del caballo español.



Posteriormente se verá un análisis de la demanda. En este apartado se analizarán en más profundidad las importaciones que se realizan en el país, así como el perfil general del comprador en términos de renta, edad y capacidad de compra.

Dado que el sector ecuestre es tan amplio y abarca a su vez distintos segmentos, en este estudio únicamente se analizará la compra y venta de caballos para deporte.

Una vez determinado el perfil del comprador, se podrá proceder al establecimiento de un rango de precio orientativo del caballo español.

Una vez realizada la prospección del mercado, también se analizarán los distintos canales de distribución disponibles, así como las barreras de acceso y requisitos de importación.





## 2. Definición y estructura del sector equino

### 2.1 Estados Unidos, breve contexto económico-social.

Para comenzar, es importante poner en contexto al mercado objeto de estudio: Estados Unidos es, en extensión, uno de los países más grandes y poblados del mundo. Su historia se remonta a la llegada de los europeos en el siglo XV y la posterior colonización del territorio. ( Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores, 2023)

En el aspecto político, Estados Unidos es una república federal y democrática. Su sistema de gobierno está respaldado por una constitución que asegura la separación de poderes y el estado de derecho. (Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores, 2023)

En cuanto a la economía, Estados Unidos es uno de los países más fuertes y desarrollados del globo, con un PIB de más de 21 millones de dólares en 2019. (Datosmacro.com, 2020). La nación tiene una economía de mercado sustentada en la propiedad privada, la empresa y la libre competencia, y destaca por liderar sectores como la tecnología, la industria o las finanzas.

En los últimos años, el número de desafíos (tanto políticos como sociales) a los que se enfrenta el país han crecido, incluyendo el aumento de la polarización política, la desigualdad económica y la discriminación en base a la raza.

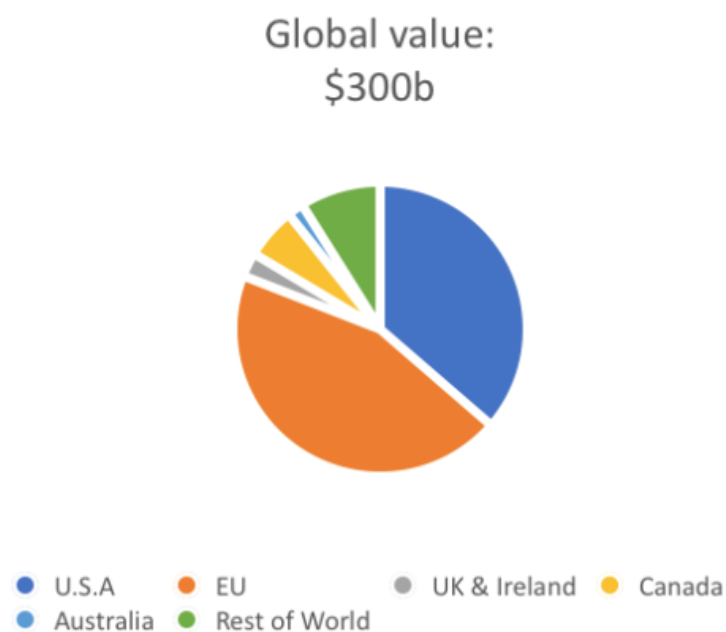
A pesar de estos desafíos, Estados Unidos sigue siendo un país de gran relevancia en la escena global y su economía sigue siendo objeto de atención, tanto por otras naciones como empresas.

### 2.2 Estructura del mercado equino en Estados Unidos

La cámara de agricultura de Francia define a la industria ecuestre como la cría y venta de caballos, mulas, burros y otros équidos para transporte, deporte, competición u otras actividades recreativas en establecimientos tales como ranchos, granjas, yeguas o clubs hípicas. (Midi-Pyrénées, 2015)

La industria del caballo se divide en dos grandes actividades, como son el segmento rural (cría, entrenamiento y cuidado del animal) y las actividades urbanas (venta o subastas y competición). Dentro de los Estados Unidos, estos dos segmentos conforman la mayor parte de la población equina, siendo el resto las micro granjas y caballos salvajes. El mercado estadounidense de equinos se conforma como uno de los más grandes del mundo y su diversa estructura lo convierte en uno de los más relevantes a nivel mundial. (Equine Business Association, 2022)

*Ilustración 2.1 Relevancia por países en el mercado ecuestre a nivel mundial.*

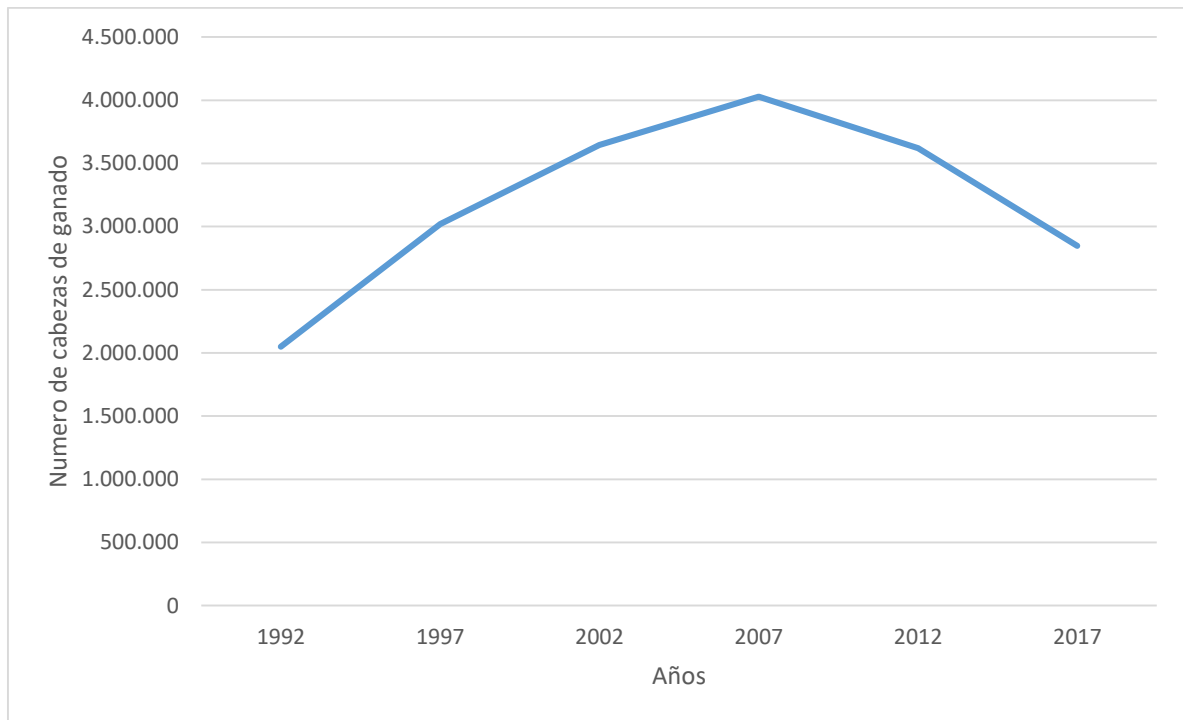


Fuente: Equine Business Association (2022)

Aunque no se tienen datos exactos actuales, se estima que en el país hay más de 2.5 millones de cabezas de ganado (contando únicamente caballos domésticos, ya que en Estados Unidos también existen grandes poblaciones de caballos salvajes) y se prevé que el número continúe en ascenso en los próximos años. (Equine Business Association, 2022)

Si tenemos en cuenta los datos del censo realizado cada cinco años por el Departamento de agricultura de Estados Unidos, podemos observar un crecimiento sostenido del número de caballos en el país desde 1992 (año en el que se empezó a contabilizar) hasta 2007, donde se encuentra el máximo histórico, con cuatro millones. Desde ese momento, el número de cabezas de ganado disminuye, en parte debido a la crisis financiera de ese año, que golpeó con dureza al sector ganadero

Ilustración 2.2 Evolución del número de cabezas de ganado en EEUU



Fuente: Elaboración propia a partir de U.S DEPARTMENT OF AGRICULTURE (2022)

De acuerdo con el *American Horse Council Foundation*, en 2017 la industria del caballo contribuyó con 50 billones (estadounidenses) de dólares a la economía. Esta aportación afecta directamente a otros sectores en la economía, como puede ser el sector veterinario, la venta de material y equipamiento deportivo o el transporte. Por lo que se estima que el valor total que aporta el sector al sistema estadounidense es de 102 billones de dólares.

Ilustración 2.3 Aportación del sector ecuestre a la economía estadounidense

Valor total aportado a la economía.	Contribución directa al PIB	Impacto total en el empleo	Impacto directo en el empleo
102 Billones \$	50 billones \$	1.744.747	988.394

Fuente: American Horse Council Foundation (2017)

En cuanto al empleo generado, este es mayor que lo que pudiese parecer a primera vista. Estos se dividen en empleos directos, como pueden ser los jinetes, criadores, entrenador etc. e indirectos, tales como veterinarios, herradores o guarnicioneros<sup>1</sup>.

Sorprendentemente, la industria ecuestre emplea directamente a más gente que la industria tabaquera o la ferroviaria. (Equo, 2017)

Para delimitar con mayor precisión el sector durante este estudio, me basaré en la división propuesta por el sistema armonizado dentro del Código Arancelario Internacional en 2023. Como podemos observar en la tabla inferior, el sistema arancelario divide a los caballos en función de si estos son de raza pura o no, y del uso que se les otorgue, si es para competición o no.

*Ilustración 2.4 División según el Código Arancelario Internacional.*

Grupo arancelario	Descripción
01.01	Caballos, ascos, mulos y burdéganos vivos.
<b>0101.21.00.00</b>	Reproductores de raza pura
0101.29.10.00	Para carrera
0101.29.90.00	Los demás
0101.30.00.00	Asnos
0101.90.00.00	Los demás

Fuente: Elaboración propia a partir de Access2Markets (2022)

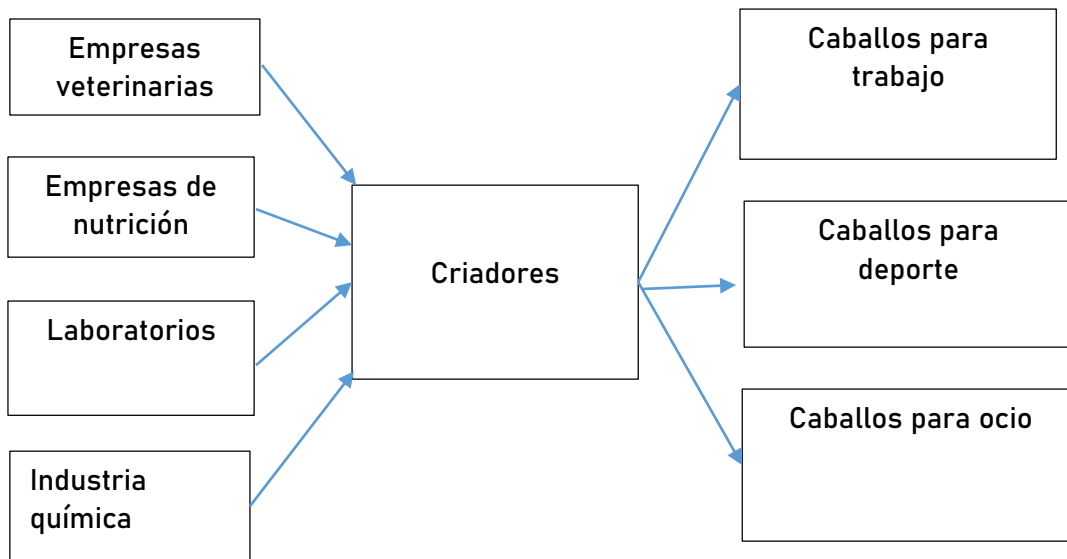
Continuaré la división anterior adaptándola al mercado estadounidense, ya que en el interior del país existe una estructura más profunda según el tipo de caballo y el uso para el que se destinan los mismos (Equine Business Association, 2022). El análisis según raza se realizará en puntos posteriores.

Como podemos observar en la siguiente ilustración, el actor principal en el sistema americano es el criador o ganadero. A partir de este surgen toda una serie de relaciones y negocios que contribuyen a la producción de caballos dentro del país

---

<sup>1</sup> Persona que se dedica a hacer o vender guarniciones para las caballerías. Persona que fabrica o trabaja objetos de cuero, como maletas, bolsos, correas, etc. (Real Academia Española, 2022)

Ilustración 0:1 Estructura del sector ecuestre



*Fuente: elaboración propia a partir de Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español ( 2023)*

En todos estos segmentos, el abastecimiento de caballos se ha basado en la producción nacional y la importación de los animales vivos o de su material genético. El sistema de importación ha evolucionado a lo largo de los años, y cada vez se opta más por la adquisición en el exterior de material genético congelado. (Equine Business Association, 2022)

Por último, y aunque se hablará de ello más adelante (véase epígrafe 3.2) considero importante hacer una diferenciación en función del tipo de caballo. Algunas razas son mejores que otras en función al uso que se les vaya a dar. Dependiendo de las diversas cualidades de la raza, ciertos caballos serán usados para trabajo, deporte u ocio.

### 3.Oferta y análisis de competidores

El criador es aquel que suministra animales para cualquier actividad ecuestre. Los ganaderos deben reaccionar a los cambios socio-económicos a través de la producción constante de caballos de calidad. Debido a las enormes diferencias entre razas y disciplinas, encontrar un nicho en este mercado puede ser algo bastante complejo.

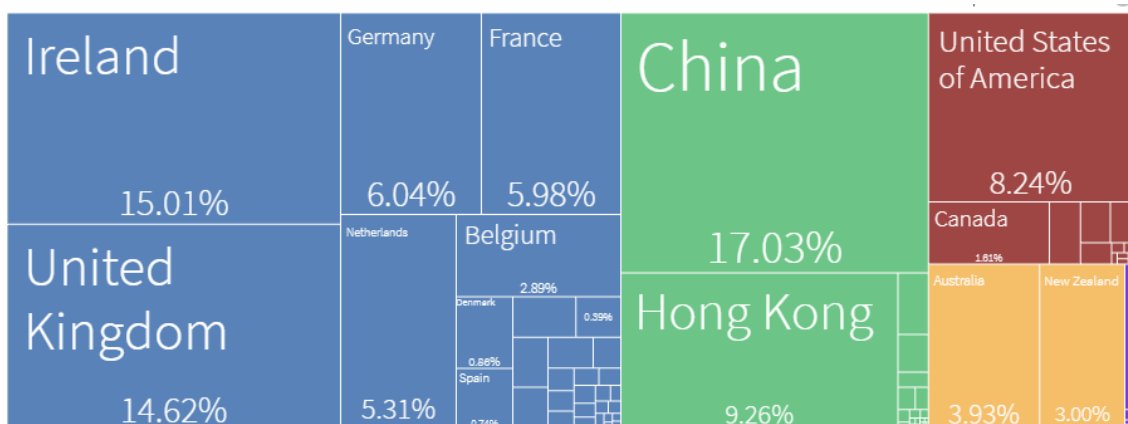
Debido al largo proceso que conlleva la cría de un potro (mínimo 36 meses desde que la yegua se insemina hasta que el potro se puede vender) los ganaderos deben predecir los gustos y los cambios en los consumidores para así intentar adaptar la oferta. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

#### 3.1 Principales países productores y exportadores de caballos

Como ya se vio en la Ilustración 2.1, dentro del mercado internacional, los países europeos y Estados Unidos ostentan la mayor relevancia en el sector en términos de valor.

El principal exportador de caballos a nivel mundial es Hong Kong -China, que ha experimentado un enorme crecimiento en el último lustro. Seguido del gigante asiático se encuentran los países europeos de Irlanda y Reino Unido, seguido de EEUU.

Ilustración 3.1 Porcentaje del total de las exportaciones en el mundo (2020)



Fuente: Atlas of Economic Complexity (2023)

Ilustración 3.2 Evolución de las Exportaciones de Caballos en 2020 según valor.

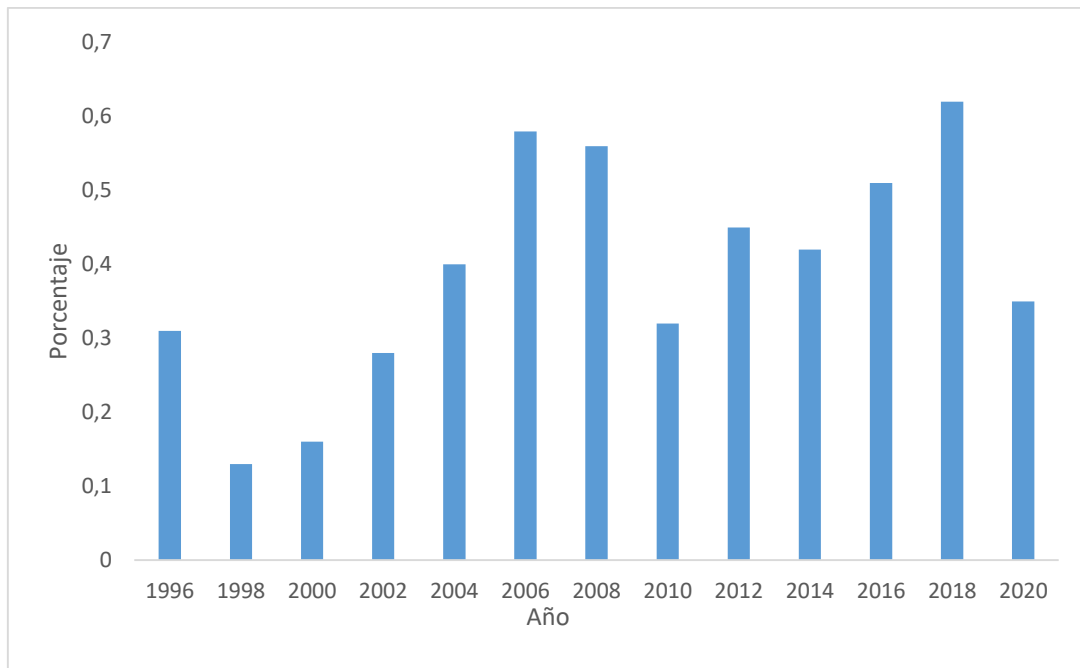
País	Valor exportado (USD)	Crecimiento (2016 – 2020)
Hong Kong, China	567.294.000	1219%
Reino Unido	481.800.000	2%
Estados Unidos	301.395.000	-8%
Países Bajos	267.005.000	-3%
Irlanda	247.075.000	1%
Francia	218.644.000	3%
Alemania	191.351.000	10%
Australia	124.513.000	-4%
Bélgica	103.632.000	4%
Nueva Zelanda	86.702.000	-9%
Canadá	59.433.000	-1%
Dinamarca	28.674.000	4%
España	19.745.000	28%

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap y Comtrade

La mayoría de los países han tenido un crecimiento mínimo o descensos en las exportaciones durante los últimos años. Cabe destacar el caso de Hong Kong – China, que aumentó sus ventas al exterior en un 1229% como consecuencia de la firma de tratados comerciales sobre caballos con distintos países tales como Chile o Argentina.

España, en lo relativo a las exportaciones ocupa, con un valor de casi 20 millones de dólares, el puesto número 13. Es uno de los pocos países cuyas exportaciones han aumentado en los últimos años, ya que por lo general, en el resto de países, estas se han estancado o disminuido. Como se puede observar en el gráfico inferior, las exportaciones por parte de los ganaderos españoles experimentaron un constante crecimiento hasta el año 2010, donde cayeron abruptamente como respuesta, entre otros factores, a crisis financiera. Desde ese año, las ventas al exterior volvieron a crecer, alcanzando su máximo en 2018, con una aportación del 0.6% al total mundial de las exportaciones de équidos. En el año 2020, por razones tan evidentes como el confinamiento causado por la pandemia de Covid-19, las ventas se redujeron abruptamente. (*The Atlas of Economic Complexity*, 2023)

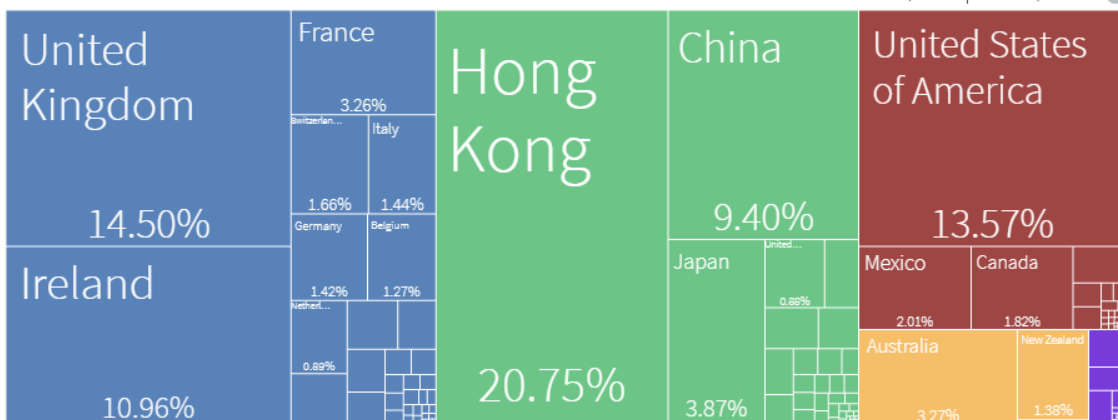
Ilustración 3.3: Evolución de las exportaciones de España sobre el total mundial (2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Atlas of Economic Complexity (2023)

En cuanto a las importaciones, el país líder vuelve a ser Hong Kong- China, con un 20.75% del total. Le siguen Reino Unido y muy cerca Estados Unidos. Como se puede observar, el país norteamericano presenta una balanza comercial negativa, ya que importa un volumen mucho mayor de lo que exporta.

Ilustración 3.4 Porcentaje del total de las importaciones en el mundo (2020)



Fuente: Atlas of economic complexity (2023)



Ilustración 3.5 Evolución de las importaciones mundiales (2016 - 2020)

País	Valor importado	Crecimiento (2016 – 2020)
Hong Kong –China	699.579.000	73%
Estados Unidos	565.728.000	-2%
Reino Unido	486.511.000	2%
Irlanda	458.581.000	9%
Japon	161.389.000	8%
Francia	113.765.000	-1%
Australia	108.456.000	2%
Total Mundial	3.195.363.000	7%

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap y Comtrade

Al igual que con las exportaciones, Hong Kong – China sobresale como el mayor importador de caballos.

### 3.2 Oferta local, razas presentes en el Mercado estadounidense.

En este punto, se estudiará en profundidad las razas presentes en el mercado estadounidense, y analizar las posibilidades que el país ofrece al Pura Raza Español.

A continuación, se expondrán las principales razas existentes en el país americano de acuerdo con la *US Equestrian Federation* (2023), junto con una breve descripción que ayude a comprender el nivel que competencia que pueden ofrecer al caballo español.

- Caballo árabe. Destacan por su tamaño compacto, inteligencia y robustez. Diseñados durante los años para ser lo más eficientes posibles, esta raza fue la idónea para recorrer grandes distancias en temperaturas extremas. Es una de las razas más populares en el país, dominando en las disciplinas de resistencia. La *Arabian Horse Association* es la asociación oficial de la raza en el país; cuenta con más de 14000 miembros y ha registrado a más de un millón de caballos de raza árabe desde su fundación en 1908.
- Caballo Connemara. Originalmente criado como caballo para el trabajo en el campo, esta raza proveniente de Irlanda destaca por su dureza, agilidad y disposición. Estas características, junto con su temperamento, hacen del Connemara un caballo ideal para trabajos y disciplinas de tiro, como puede ser la doma de carruaje.
- Caballo Frisón, comúnmente conocido por sus crines y pelaje negro, esta raza destaca por su agilidad y robustez. Originalmente utilizados como caballo de



batalla. En la actualidad, esta raza se puede encontrar compitiendo en prácticamente cualquier disciplina, como puede ser el tiro de carruaje o la doma clásica.

- Caballo Morgan. Oficialmente es la primera raza criada en Estados Unidos. Utilizados como caballos de batalla, sus características físicas fueron más tarde utilizadas en la creación de otras razas como el Cuarto de Milla o el caballo de Silla Americano. En la actualidad es muy común ver a estos caballos en competiciones de tiro, salto de obstáculos o doma clásica. Es una de las razas más populares en el país como consecuencia de su versatilidad. (US Equestrian Federation, 2023)
- Caballo Lusitano. Originario de Portugal, es la raza que más puntos en común tiene con la española. Físicamente guardan un gran parecido, al igual que ocurre con las disciplinas en las que más se utilizan. La mayor diferencia que se puede encontrar es, sin duda el temperamento del caballo lusitano, que lo hace más difícil que manejar que el caballo español.

Una vez analizadas las razas más populares en el mercado estadounidense, pasaremos a estudiar el producto que se pretende exportar, el caballo Pura Raza Español.

El caballo español, originalmente originado en la península Ibérica en el siglo XVI, se ha ido conformando a lo largo de los años como una de las razas mejor valoradas del mundo como consecuencia de su versatilidad.

Físicamente destaca por su cabeza proporcionada con el resto del cuerpo, cuellos arqueados, tronco y grupa robustos. Su conformación resulta en animales de movimientos ágiles, armónicos y cadenciosos. Pero el mayor atributo de esta raza, y lo que la hace conocida mundialmente, es el temperamento. El PRE fue ideado para ser un caballo enérgico, noble y dócil, con una gran capacidad de aprendizaje y obediente a su jinete. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

Inicialmente, el caballo español fue utilizado para el rejoneo y el toreo, para lo que se necesita un animal firme y valiente. Estas características hacen de él un animal fácil de manejar para niños o adultos con poca experiencia con el trato de caballos, pero también es ideal para la competición a niveles profesionales. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

Ilustración 3.6 Caballo Pura Raza Español



Fuente: ANCCE (2021)

En la actualidad, la cría de caballo español en la península se centra en el deporte (como ya se comentará en puntos posteriores), en especial en la disciplina de doma clásica, aunque no es extraño encontrarlo también en competiciones de salto, resistencia o volteo. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

Una vez analizadas las razas más populares en el país, se puede comprobar que aquellas que presentan una mayor competencia para el PRE son las que comparten características similares. En cuanto a las características físicas, su mayor competidor es el caballo lusitano, ya que como comentado anteriormente, guardan una gran similitud. En cuanto a sus características funcionales, el caballo lusitano, frisón y Morgan son las razas que en la actualidad compiten en las mismas disciplinas que el PRE en el país americano.



## 4. Demanda

La demanda del Pura Raza Español en Estados Unidos fue, hasta hace una década, prácticamente inexistente. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

Existen varios motivos que explican este hecho, como las barreras para la exportación de seres vivos desde España hasta Estados Unidos (se hablará más detalladamente de este tema en el punto 9), que encarecían en exceso los costes. Este aumento situaba al caballo español muy por encima de su segmento, y hacía extremadamente complicado competir con otras razas en el país. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

Otro de los motivos que dificultaban la venta del Pura Raza Español era, como se ha comentado anteriormente en el punto 3.2, la presencia de otras razas sustitutivas como el Pura Sangre Lusitano. (US Equestrian Federation, 2023)

Al ser un producto tan complicado de clasificar, este análisis de la demanda se centrará en concreto en la utilidad del caballo, es decir, si el comprador final lo utilizará para el trabajo, el deporte o el ocio.

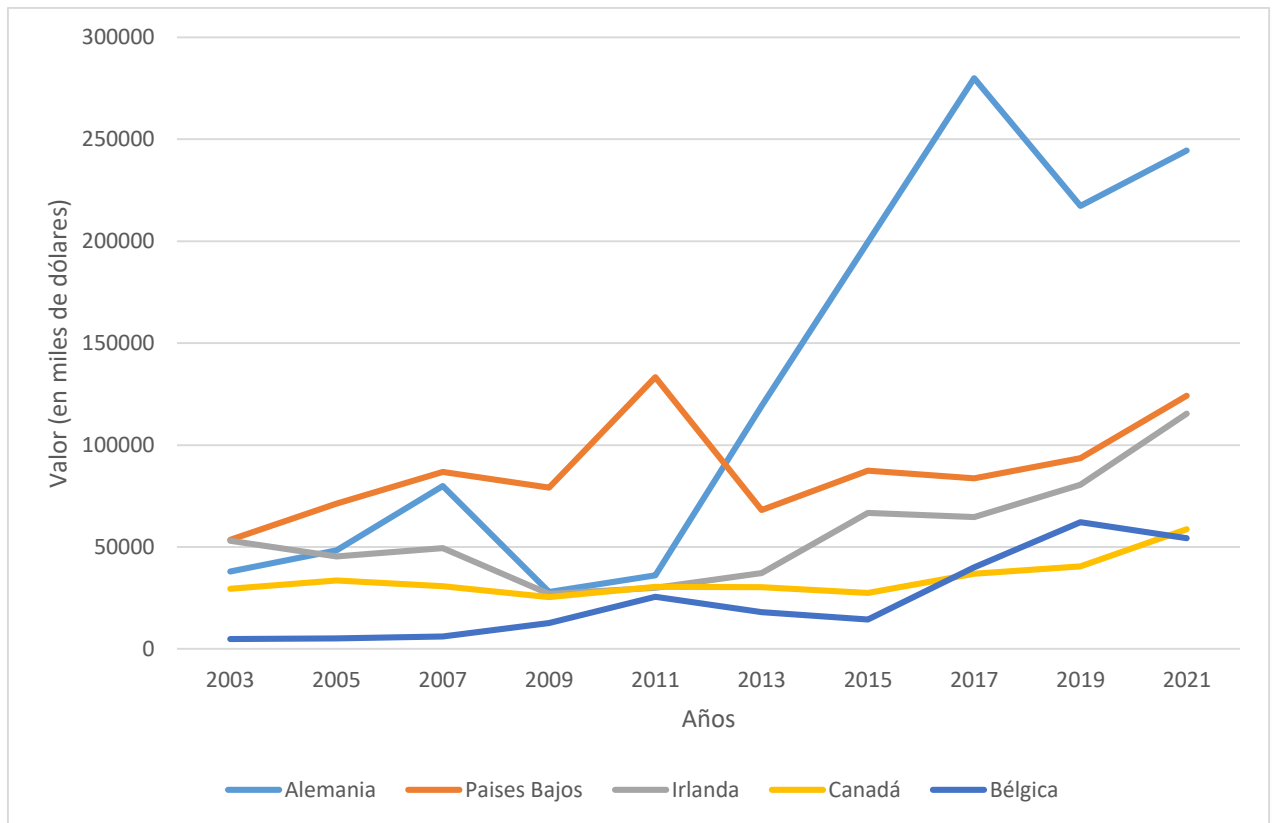
En primer lugar se analizará la demanda desde una perspectiva más general del sector para después dar un punto de vista centrado en la utilidad del caballo, como mencionado en el párrafo anterior.

### 4.1 Análisis de las importaciones

Las importaciones de caballos en Estados Unidos han crecido en los últimos años, así como la producción local.

En el siguiente gráfico, se puede observar la evolución de las importaciones de caballos en Estados Unidos dentro de la partida agregada 0101:

Ilustración 4.1 Valor de las importaciones de la partida 0101 (2003-2021)



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2023)

Como podemos observar en el gráfico superior, desde el año 2003 hasta 2011, Países Bajos era, con diferencia, la región que más caballos exportaba a los Estados Unidos. Con bastante distancia le seguían Alemania, Irlanda, Canadá y Bélgica. En el año 2011, principalmente como consecuencia de la crisis financiera, las ventas del país de los tulipanes descienden abruptamente.

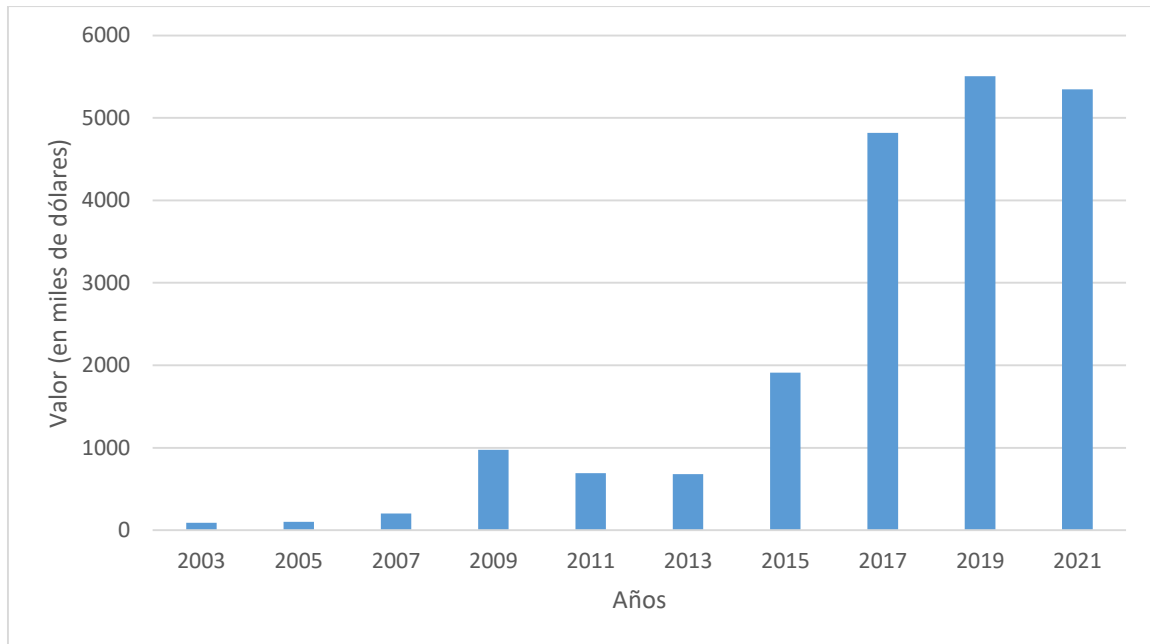
En ese momento las ventas del país germano aumentan rápidamente, como respuesta a una oferta muy similar a la de su país vecino pero a un coste bastante más reducido. Desde ese momento, las exportaciones a Estados Unidos han aumentado paulatinamente, aunque ningún país en la actualidad ha sido capaz de alcanzar a Alemania.

Si analizamos a continuación las exportaciones realizadas desde España, podemos observar que hasta prácticamente el año 2009, estas eran anecdóticas.

Tras el estancamiento en el mercado nacional como consecuencia de la crisis financiera de 2008, los ganaderos españoles vieron en el mercado estadounidense un

salvavidas para sus negocios. A partir de ese año, las ventas crecieron enormemente, alcanzando su máximo en 2019. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

Ilustración 4.2 Valor de las importaciones de la partida 0101 desde España (2003-2021)



Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (2023)

## 4.2 Perfil del comprador; Población, renta y capacidad de compra

A continuación se intentará establecer un perfil lo más preciso posible del comprador americano.

Para ello, se analizarán factores demográficos, sociales, geográficos y económicos.

### 4.2.1 Factores demográficos

La *United States Equestrian Federation* estima que hay unas 7 millones de personas en el mercado estadounidense ecuestre, entre las que se encuentran propietarios, proveedores de servicios tales como veterinarios o herradores y otros empleados como los mozos de cuadra o entrenadores. (US Equestrian Federation, 2023)

De estos 7 millones, aproximadamente 2 son propietarios de uno o más caballos, es decir, un 1,6% de los hogares estadounidenses poseen uno o más caballos.

El 85% de los propietarios de caballos en el país son mujeres, con una edad media de 39 años.

Los propietarios se pueden clasificar en la actividad que realizan, de este modo lo podemos dividir en jinetes o amazonas recreacionales, es decir, utilizan los caballos para actividades de ocio o competiciones no profesionales (85% de los propietarios), jinete profesional, es decir, que su fuente de ingreso es el entrenamiento y la competición de caballos (30%), ganadero o gerente de yeguada (10%), mozo de cuadra (9%) o entrenador profesional (7%). (US Equestrian Federation, 2023)

Cabe destacar que estos porcentajes no son del todo precisos, ya que algunas de estas actividades se pueden solapar y encontrar, por ejemplo, a un jinete profesional que también actúe como gerente o entrenador.

La media de caballos por propietario se sitúa en 4, ya que hay una gran mayoría de compradores individuales que únicamente poseen un animal pero también hay criadores que pueden poseer cientos de cabezas de ganados a su nombre.

#### 4.2.2 Factores sociales y económicos

El 66% de los propietarios poseen un título universitario, lo que está estrechamente ligado con el ingreso medio anual de estos, ya que a mayor nivel de estudios, mayor posibilidad que obtener mayores ingresos.

De acuerdo con los datos proporcionados por *Equine Business Association*, el ingreso anual medio de aquellos federados en Estados Unidos es de 185.000 dólares, con un patrimonio neto de aproximadamente 955.000 dólares.

Ilustración 4.3 Coste medio estimado de poseer un caballo en Estados Unidos

<b>Tipo de caballo</b>	<b>Coste medio estimado en 2016</b>	<b>Coste medio estimado en 2021</b>
<b>Competición</b>	24234 \$	28524\$
<b>Ocio</b>	6710\$	7896\$

Fuente: elaboración propia a partir de Equine Business Association (2023)



Analizando la ilustración superior, vemos un breve análisis del coste medio anual de poseer un caballo en Estados Unidos. Es obvio que el coste depende de gran cantidad de factores, pero hay unos gastos que cualquier comprador debe soportar como el alojamiento del caballo, alimentación, veterinario, herrador, entrenamiento y seguros obligatorios.

Teniendo en cuenta estos costes, es fácil intuir porque la mayoría de los propietarios pertenecen a una clase económica y social media-alta.

#### 4.2.3 Factores Geográficos

El país americano es uno de los más vastos en términos de extensión en el planeta, por lo que la geografía también tiene un impacto importante en el mercado.

Como podemos observar en la ilustración inferior, el mayor número de caballos se concentra principalmente en el sur del país.

Texas es el estado con más cabezas de ganado, aproximadamente un millón. Históricamente, Texas ha sido un estado ganadero que necesitaba de un gran número de caballos para llevar los rebaños de vacas de rancho a rancho. Este trabajo derivó en la creación de ganaderías específicas de caballos que continúan existiendo en la actualidad con el auge de disciplinas deportivas como, por ejemplo, el rodeo.

California, también muy influenciada por la cultura western, ocupa el segundo puesto en población ecuestre con 700.000, seguido por Florida. El hecho de que estén situados en las costas hace que las temperaturas sean mucho más agradables para practicar la equitación, que principalmente se realiza al aire libre.

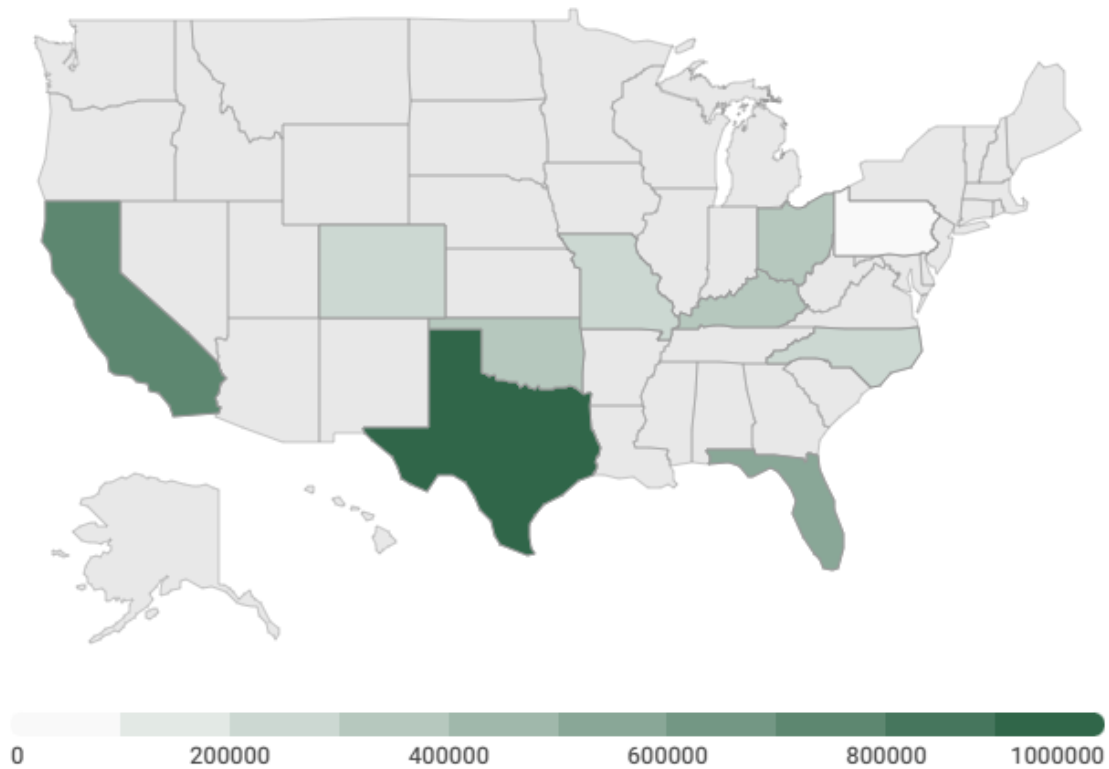
Numerosos jinetes y ganaderos profesionales han elegido estas zonas para establecer sus negocios, lo que ha creado poco a poco importantes hubs ecuestres que incluyen escuelas de equitación, competiciones y casas de subastas especializadas en el sector.

Un claro ejemplo es Pau Gómez, jinete español que en colaboración con la Yeguada Ymas se asentó en Wellington, Florida. (Ecuestre, 2023)

Oklahoma, Kentucky, Ohio, Missouri, Carolina del Norte, Colorado y Pensilvania también cuentan con un gran número de estos animales.



Ilustración 4.4 Estados con el mayor número de caballos (2022)



Fuente: elaboración propia a partir de *US Equestrian Federation* (2023)

En cuanto a la localización individual de cada propietario, dominan aquellos que viven en áreas rurales por encima de aquellas más urbanizadas. De hecho, se estima que el 40% de los propietarios poseen una granja o rancho. (US Equestrian Federation, 2023)

#### 4.2.4. Perfil de comprador

Con toda esta información, se puede sintetizar el perfil del cliente americano de caballos en los siguientes puntos:

- Mujeres.
- Edad comprendida entre 35 – 50 años (media en 39).
- Jinetes aficionados o amateur.
- Nivel de renta media-alta
- Predominantemente de Estados con una alta cultura ecuestre como Texas, California o Florida.

### 4.3 Demanda del caballo para las distintas disciplinas deportivas

Entre las diferentes modalidades deportivas, los caballos centroeuropeos (aquellos provenientes de países del centro de Europa, como Alemania, Bélgica o los Países Bajos), ocupan las primeras posiciones en las clasificaciones tanto nacionales como internacionales.

En las siguientes tablas se muestra el ranking mundial a fecha de Febrero de 2023 en las disciplinas olímpicas de salto de obstáculos y doma clásica respectivamente. En las tablas se pueden observar las nacionalidades de los jinetes, la raza y la nacionalidad del caballo respectivamente.

Ilustración 4.5 Ranking mundial de salto de obstáculos (febrero 2023)

Posición	Jinete	Nacionalidad	Caballo	Raza	Nacionalidad
1.	Henrik Von Eckermann	Suecia	King Edward	BWP	Bélgica
2.	Martin Fuchs	Suiza	Bastille	KWPN	Países Bajos
3.	Julien Epailard	Francia	Caracole de la Roque	Silla Francés	Francia
4.	Mclain Ward	Estados Unidos	Hh Azur	BWP	Bélgica

Fuente: Elaboración propia a partir de *Federation Equestre Internationale* (2023)

Ilustración 4.6 Ranking mundial de doma clásica (febrero 2023)

Posición	Jinete	Nacionalidad	Caballo	Raza	Nacionalidad
1.	Jessica Von Bredow	Alemania	Dalera BB	Trakkenner	Rusia
2.	Cathrine Dufour	Dinamarca	Vamos Amigos	Westfalian o	Alemania
3.	Isabell Werth	Alemania	Quantaz	DSP	Alemania
4.	Charlotte Fry	Reino Unido	Glamourdale	KWPN	Países Bajos

Fuente: Elaboración propia a partir de *Federation Equestre Internationale* (2023)

Como se puede observar, tanto en la disciplina de salto como en la doma clásica, dominan los caballos de raza centroeuropea, como ya se mencionó anteriormente.

Esto no quiere decir que el caballo español no pueda ser destinado al deporte, sino todo lo contrario. Históricamente el caballo Pura Raza Español ha conseguido muy



buenos resultados a nivel internacional, en especial en la disciplina de doma clásica por sus aptitudes físicas.

Claros ejemplos fueron la medalla de plata por equipos conseguida en los juegos olímpicos de Atenas 2004, donde participaron dos caballos pura raza españoles, Invasor (montado por Rafael Soto) y Oleaje (montado por Ignacio Rambla).

En los Juegos ecuestres Mundiales de Kentucky en 2010, Fuego XII se clasificó como el 4º mejor caballo del mundo. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

En marzo de 2023, la jinete estadounidense Georgia Wren-Russ ganaba en el nivel Intermedia A con el ejemplar español Guateque IV en Wellington. En ese mismo evento, en el nivel Gran Premio Especial, la amazona (también estadounidense) Kerrigan Gluch obtenía la segunda posición a lomos de Mejorano HGF. (Forado, 2023)

Como consecuencia de estas buenas actuaciones, la percepción del caballo español como caballo de deporte ha mejorado considerablemente, también dentro del país que estamos estudiando.

Dentro de los Estados Unidos, existen 18 disciplinas deportivas ecuestres que cuentan con su propia organización, eventos y competiciones. (US Equestrian Federation, 2023) Con el objetivo de acotar lo máximo posible la investigación, a continuación me centraré en las disciplinas que pueden brindar más oportunidades de crecimiento al caballo español.

#### 4.3.1 Doma clásica

La doma, es una de las disciplinas olímpicas y, dentro del segmento ecuestre, la más antigua.

Los jinetes deben realizar, de memoria, movimientos perfectamente definidos por el Reglamento de la Doma Clásica, en una secuencia preestablecida, en los tres pasos naturales (paso, trote y galope). La presentación se evalúa por la ligereza y la dificultad de los movimientos, en los que el caballo responde inmediatamente y actúa a voluntad de su jinete.

Como ya se vio en el sub-apartado anterior, el caballo Pura Raza Español ya tiene presencia en las competiciones de esta disciplina en Estados Unidos, aunque el margen de crecimiento es aún muy grande.

Ilustración 4.7 Juan Manuel Muñoz y Fuego XII en los Juegos Ecuestres Mundiales de Kentucky 2010



Fuente: Lily Forado (2023)

#### 4.3.2 Salto de Obstáculos

La modalidad de salto consiste en realizar un recorrido en el que el caballo y el jinete realizan un trayecto entre 8 y 16 obstáculos diferentes y de diversos grados de dificultad, que van desde los 0,80 metros (en las pruebas de iniciación) hasta los 1,60 metros (en los Grandes Premios, las Olimpiadas y los Juegos Mundiales).

El PRE puede ser de gran interés en el mercado de los caballos de salto, especialmente para aquellas fases de iniciación de los jinetes en los que no se necesita un caballo con mucha fuerza para alturas muy altas, pero que la docilidad y la facilidad son clave para el aprendizaje del jinete.

Su potencial competidor directo, el caballo Pura Sangre Lusitano se utiliza, además de para la doma y la equitación de trabajo, para las fases de iniciación de hasta 1,20 metros,

Ilustración 4.8 Cesar Mañanes y Vilorto Damasco, ejemplar Pura Raza Español en la disciplina de salto



Fuente: Casquero (2020)

### 4.3.3 Equitación de Trabajo

La equitación de trabajo no es una modalidad, por el momento, muy extendida en Estados Unidos. Los países pioneros en el uso del caballo en el campo fueron países como Portugal, España, Francia, Italia, Alemania y Bélgica, cuyos ganaderos y agricultores utilizaban el caballo para las labores de trabajo diarias.

En la actualidad, estas actividades se han transportado a las pistas de competición, en eventos regionales y nacionales manteniendo las características de equitación y trabajo del campo.

La Equitación de Trabajo consiste en superar los obstáculos de la ruta de manera eficiente y segura. Los desafíos tienen como objetivo demostrar las habilidades del caballo y la destreza del jinete para montar su caballo en cursos que simulan los obstáculos que se encuentran comúnmente en el día a día del trabajo.

La equitación de trabajo exige agilidad, armonía y equilibrio entre el jinete y el caballo.

Ilustración 4.9 Francisco Calderón y Cohiba.



Fuente: (Ecuestre, 2023)

## 5. Precio

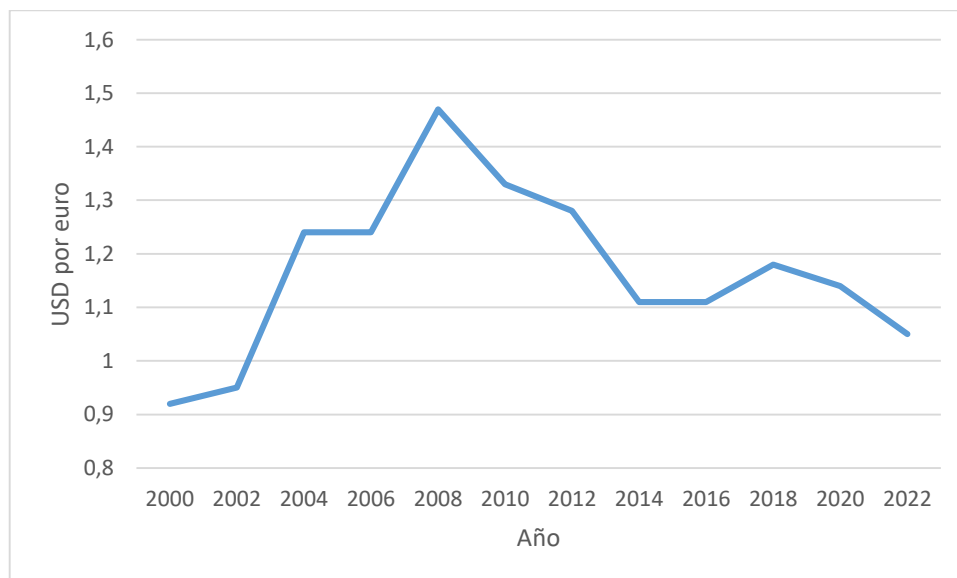
### 5.1 Conversión Euro – Dólar estadounidense

Uno de los aspectos más importantes para tener en cuenta es la fluctuación de la moneda local, ya que la variación de esta afectara en mayor o menor medida las ventas del producto en el país.

La moneda local es el dólar estadounidense, el cual la experimentado fluctuaciones relevantes en los últimos años con respecto al euro.

Un tipo de cambio más alto del dólar con respecto al euro indica que el euro se deprecia en comparación con el dólar. Los productos vendidos en euros serán más atractivos para los compradores estadounidenses. Por otro lado, si el tipo de cambio es más bajo, el euro se aprecia con respecto al dólar, lo que hace que los productos europeos sean más caros para los clientes al otro lado del charco. En la siguiente ilustración se puede observar la fluctuación del dólar frente al euro en los últimos 20 años. (Fernández, 2023)

Ilustración 5.1 Media anual de la tasa de cambio de euro a dólar estadounidense (2000-2022)



Fuente: elaboración propia a partir de *Statista.com* (2023)



En Julio de 2022, se alcanzó la paridad por primera vez en 20 años. Tras dos décadas de predominio del euro, las dos monedas comenzaron a tener el mismo valor. La subida de los tipos de interés por los bancos centrales, la guerra en Ucrania y la crisis energética aumentaron el valor del dólar. (Gonzalez, 2022)

En el momento de la elaboración de este epígrafe del proyecto (marzo 2023), el tipo de cambio euro- dólar es de 1.08, por lo que, para el ganadero español, es más rentable realizar sus ventas en euros que en dólares.

Es de importancia tener en cuenta que la elección de la moneda en el momento de la transacción también dependerá de los acuerdos comerciales y las regulaciones de importación y exportación que puedan existir entre los países.

## 5.2 Precio del producto

Para poder determinar el precio de un caballo, hay que tener en cuenta varios factores:

- ✓ Genealogía del animal: La genealogía se define como “el conjunto de los antepasados de una persona o animal. (Real Academia Española, 2022, versión 23.6 en línea). En el mundo del caballo, se presta mucha atención, en especial si se va a dedicar a la competición, a los ascendientes del caballo, con el objetivo de ver sus logros deportivos o indicadores de problemas de salud.
- ✓ El nivel de entrenamiento: El grado de entrenamiento de un caballo es uno de los factores más relevantes a tener en cuenta, ya que no costará lo mismo un caballo que aún no ha sido domado a uno que lleva meses o años de entrenamiento y competición. Los animales que se venden con 2 o 3 años de entrenamiento pueden llegar a triplicar su valor inicial.
- ✓ Morfología: La morfología, en el campo de la hipología, es la descripción física externa de un equino. Un caballo con las características físicas adecuadas para el deporte es mucho más valioso que otro que no es tan “proporcionado”. Tan relevante es el físico del caballo, que la Asociación Nacional de Criadores del Caballo Español ha elaborado un manual de morfología del caballo PRE traducido a siete idiomas. (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)
- ✓ Estatus social: A menudo, los compradores prefieren gastar más dinero en un caballo de importación simplemente por el estatus social y el nivel de





exclusividad que proporciona tener un caballo venido del extranjero. (Torreduero, 2022)

El precio de un caballo Pura Raza Español exportado desde España a Estados Unidos puede variar entre los 5.000 (sin ningún tipo de entrenamiento) y los 200.000 euros (con cuatro o cinco años de entrenamiento). (Torreduero, 2022)

Como cualquier otro bien, los precios pueden variar enormemente y depende de la cantidad de dinero que el cliente esté dispuesto a ofrecer, ya que generalmente, no existe un precio fijo por caballo. Lo normal es acordar el precio con el vendedor a través de una negociación. (Torreduero, 2022)

Otro de los medios más comunes de compra es por medio de la subasta. En Estados Unidos aún no está asentada la compra de caballos españoles a través de la subasta, pero para otras razas es un negocio muy lucrativo. (Keeneland Sales, 2021)

Keeneland Sales es la casa de subastas de caballos más grande del mundo. Cada año realizan 3 subastas, donde se pueden presentar los mejores caballos de carreras. Como ejemplo del precio de pueden alcanzar estos animales, en el 2021, un potro de un año de edad fue vendido por 1.400.000 dólares. (Keeneland Sales, 2021)



## 6. Canales de distribución

Podemos definir los canales de distribución como el conjunto de organizaciones independientes comprometidas en el proceso de hacer un producto o servicio esté disponible para su uso o consumo. (J.Vásquez, 2009)

Para la venta y distribución de caballos en Estados Unidos existen principalmente dos vías; la exportación directa de animal o la exportación de material genético. Como ya se ha mencionado con anterioridad, en este proyecto solo nos centraremos en los animales vivos.

El canal de venta es uno de los factores más relevantes a tener en cuenta, ya que puede tener un impacto importante en el coste final, sobre todo, teniendo en cuenta que la exportación de material genético es actualmente mucho más barata que la exportación directa de un animal vivo. (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sao Paulo, 2021)

Al ser el Pura Raza Español un producto que aún no tiene una presencia formidable dentro del país (US Equestrian Federation, 2023), las acciones de promoción deben realizarse desde el primer momento.

En lo relativo a las dificultades logísticas de ambos métodos de exportación, la venta de material genético presenta menos inconvenientes y es más económico. El transporte del animal incurre en más dificultades logísticas y por ende, mas coste.

### 6.1 Distintos canales de distribución

En la actualidad existen varios métodos para vender caballos desde el extranjero a Estados Unidos, dependiendo del enfoque que decida adoptar el ganadero:

1. Venta en línea. Mientras que para otros negocios, la venta online es una de las formas más populares de dar a conocer sus productos, en el mundo hípico no es tan popular. La confianza del comprador en este tipo de plataformas cobra gran importancia, al no poder ver el producto físico ni probar las cualidades de este.



Aun así, existen plataformas especializadas en la venta de équidos como Horseclicks.com, Equine.com, Dreamhorse.com o Equisport.com. Estas plataformas permiten a los vendedores publicar anuncios de los caballos y conectar con posibles compradores interesados. Dentro de esta modalidad, también existe una página especializada en caballos Pura Raza Español, HorseOnline.es (Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español, 2023)

2. Subastas. Como ya se ha mencionado con anterioridad, en Estados Unidos son muy populares las subastas como método de compra y venta de caballos. Estas casas suelen estar especializadas en ciertas razas o disciplinas deportivas, lo que puede dificultar la venta a través de ellas del caballo español. Algunas de las casas de subastas más relevantes del país son Keeneland Sales, Fasig-Tipton y Ocala Breeders' Sales.
3. Venta directa. Suele iniciarse con la toma de contacto entre comprador y vendedor. Por lo general, el comprador se desplaza al lugar donde se encuentran los caballos para probarlos, para más tarde acordar las condiciones de venta con el comprador.  
  
Este conforma el método más común, en el que el cliente puede probar uno o varios caballos y sentir cual es el que se adapta a sus expectativas. También es un procedimiento costoso tanto en tiempo como en dinero, porque requiere que el cliente se desplace a las instalaciones del criador.
4. Agentes de venta. En algunos sectores más especializados, existe la figura del agente de venta o corredor. La persona interesada en adquirir un caballo contrata a un profesional que actúa como intermediario para, en primera instancia localizar los caballos que puedan interesar a su cliente. Una vez los ha localizado, el corredor viaja a donde estos se encuentran y les prueba, para más tarde dar su opinión al cliente. En base a esta retroalimentación, el cliente decide por un caballo u otro. Usualmente, en este tipo de venta, el corredor recibe aproximadamente el equivalente a un 10% del precio de venta del caballo. (Lluch, 2020)

## 7. Marketing Mix

Podemos definir el marketing mix como el conjunto de variables o elementos esenciales para la empresa a la hora de plantear operaciones, estrategias de marketing y cumplir objetivos. (Galán, 2020) Estas variables son cuatro, que a continuación veremos aplicadas al caso del producto que se está estudiando en este proyecto

Ilustración 7.1 Marketing mix



Fuente: Economipedia.com (2023)

El **producto** trata de satisfacer la necesidad del consumidor. En este caso, el producto es el caballo Pura Raza Español. Con este producto se intenta satisfacer la demanda de caballos de competición u ocio entre jinetes amateur o profesionales.

El **precio** es la variable que posiciona el nivel de competitividad de la empresa. La entidad puede decidirse por llevar a cabo una estrategia de liderazgo en costes o de diferenciación. El liderazgo en costes dependerá en especial, de dos factores, el tamaño de la compañía y el tipo de actividad empresarial. La diferenciación, por el contrario, implica la creación de un producto exclusivo por el que el cliente esté dispuesto a pagar más. (Arias, 2021)



Como ya se ha mencionado en el apartado 5.2, el precio de un caballo Pura Raza Español viene determinado por distintos factores. El ganadero que decida exportar podrá optar por una u otra opción, aunque lo más lógico será decantarse por la diferenciación. De ese modo, el empresario podrá clasificar sus caballos en un rango de precios más elevado, lo que le permitirá ganar estatus entre la oferta disponible.

La **distribución**, como ya se comentó en el apartado 6, se focaliza en las fases y canales que existen hasta que el producto llega a su consumidor final, incluyendo el transporte. Los canales de venta más comunes a la hora de comerciar con caballos vivos son las páginas web especializadas, la subasta, la venta directa y el corretaje.

La **promoción** es la actividad que la empresa llevará a cabo con el objetivo de que su producto llegue al máximo número de clientes dentro de su segmento.

Dentro del mundo ecuestre, la promoción se realiza a través de resultados competitivos. Ya sea para “dar publicidad” a jinetes, caballos o ganaderos, los concursos hípicos son la mejor oportunidad.

Un claro ejemplo es la creación del Campeonato del Mundo de Studbooks<sup>2</sup>. Esta competición se ideó con el objetivo de promocionar a aquellas cuadras integrantes de la World Breeding Federation of Sport Horses (WBFFSH). (Ecuestre, 2023) Con esta competición, que reúne a jinetes y caballos de todas las nacionalidades, se pretende dar visibilidad a las diferentes ganaderías y cuadras participantes a través de:

- La muestra de la producción de cría y potencial del libro genealógico<sup>3</sup>
- Mostrar sus programas de mejora
- Promocionar los caballos jóvenes de los criadores.

Otro modo de promoción en auge es el uso de las redes sociales para dar a conocer los caballos de los que se dispone. El usuario así puede ver la evolución en el entrenamiento y tiene una primera idea antes de decidirse a probarlo.

Aunque menos comunes, también se utilizan medios de promoción más “tradicionales”, como pueden ser los anuncios en medios de comunicación especializados o el patrocinio de deportistas y competiciones. (Ecuestre, 2023)

---

<sup>2</sup> Registro genealógico de caballos

<sup>3</sup> Árbol genealógico.



## 8. Acceso al mercado. Barreras

A la hora de realizar la exportación, el empresario se puede enfrentar a diferentes barreras de entrada al mercado. Estos impedimentos pueden ser tanto arancelarios como no arancelarios.

Algunas de las barreras de entrada que el ganadero puede enfrentar a la hora de realizar su exportación a Estados Unidos son: (Arias, 2021)

- Economías de escala de los competidores locales, que obstaculicen o anulen las ventajas competitivas del ganadero español
- Dificultad de diferenciación del producto y de posicionamiento.
- Dificultad de acceso a los canales de distribución, por la existencia de especialistas con posiciones de poder que controlen la distribución. Un claro ejemplo que podemos observar son las casas de subastas, donde en muchas solo se venden determinadas razas.

En este caso en particular, nos centraremos en las barreras al mercado económicas y políticas, es decir, normas, requisitos u aranceles que impiden o añaden mayor dificultad a la entrada de empresas extranjeras. (Arias, 2021)

### 8.1 Barreras legales en el caso de importación desde España

Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, la exportación de caballos al país depende de diferentes factores como pueden ser, el lugar de residencia del animal en los 60 días anteriores a su salida hacia EEUU, el estatus de enfermedades del país de origen y el propósito de la entrada. (Animal and Plant Health Inspection Service, 2020)

Para el caso específico de la importación de caballos desde España, el departamento de agricultura recomienda (aunque no es obligatorio) la contratación de un bróker o agente de transporte.

Para la entrada el animal en el país es necesaria una copia del certificado de salud del caballo, en inglés. Este certificado debe ser expedido por un veterinario autorizado en el país exportador y visado por un veterinario que forme parte del



organismo responsable de la sanidad animal del gobierno nacional del país de origen. (Animal and Plant Health Inspection Service, 2020)

Finalmente, a parte del certificado de Salud emitido por el país exportador, se requerirá el permiso de importación (emitido por los servicios nacionales de importaciones y exportaciones) y la reserva en un centro de importación animal y cuarentena.

Los caballos originarios de España se consideran libres de gusano barrenador, peste equina y encefalomiелitis equina venezolana, lo que significa que requieren un periodo de cuarentena más breve que en otros casos. Este periodo de cuarentena es de un mínimo de 42 horas, junto con un análisis de sangre para detectar ciertas enfermedades (tales como la piroplasmosis y la anemia infecciosa equina). Si los caballos provienen de un país que el departamento de agricultura considera libre de meningitis contagiosa equina, tras la cuarentena y el análisis los caballos serán “liberados” (Animal and Plant Health Inspection Service, 2020).

Para el caso de los caballos Pura Raza Española importados desde España, pueden permanecer permanentemente en el país sin restricciones si después de las 42 horas mandatorias de cuarentena cumplen los siguientes requisitos (Animal and Plant Health Inspection Service, 2020):

- Ser un caballo certificado por la Asociación Nacional de Criadores de Caballos Pura Raza Española
- El caballo va acompañado de un permiso de importación al que se adjuntan los resultados negativos de los cultivos de CEM que indican que los tres juegos de hisopos de cultivo previos a la importación para metritis contagiosa equina se recogieron en un plazo de doce días con no menos de setenta y dos horas entre los juegos de cultivos. Todos los cultivos fueron negativos para CEM. El último cultivo debe realizarse en los treinta (30) días anteriores a la exportación.
- El caballo va acompañado de un certificado sanitario personalizado para caballos exentos de CEM. En el certificado debe constar que los caballos importados no han estado en una instalación de cría después de los 731 días de edad, nunca han sido utilizados para la cría o nunca se ha intentado, y nunca se han mezclado o dejado desatendidos con caballos adultos del sexo opuesto.
- El veterinario que firma y expide el certificado sanitario también ha certificado que los registros de las actividades de los caballos coinciden con los registros mantenidos por la asociación de la raza y que son actuales y veraces por lo que respecta a la siguiente información: identificación del caballo, identificación de



todas las instalaciones en las que ha estado el caballo desde que alcanzó los 731 días de edad y las fechas en las que el caballo estuvo en cada instalación.

Con el objetivo de poder llevar a cabo las inspecciones y los plazos de cuarentena requeridos, existen centros específicos para realizar estos exámenes. En el caso de que los caballos entren en Estados Unidos por barco u avión (como ocurrirá en el caso de un caballo de origen español), deberán atracar o aterrizar en alguno de los siguientes puertos o aeropuertos: (Animal and Plant Health Inspection Service, 2020)

- Anchorage, Alaska; dispone únicamente de un centro de tránsito.
- Chicago, Illinois; dispone del Chicago Import Quarantine Center
- Indianapolis; dispone únicamente de centros de cuarentena privados
- Los Angeles, California; dispone del centro privado de cuarentena Jet Pets
- Miami, Florida, dispone de tres centros de cuarentena, Animal Import Centers, Blue Sky Farms of South Florida y Miami Animal Center.
- Nueva York, Nueva York, dispone del centro federal New York Animal Import center y del centro privado ARK Import Export Center
- Seattle, Washington, dispone únicamente de un centro de tránsito.

## 8.2 Barreras económicas en el caso de importación desde España

Existen varias tarifas arancelarias aplicables para la importación de caballos.

En primer lugar podemos encontrar el principio de nación más favorecida. Este es un arancel que se aplica entre dos países miembros de la organización mundial del comercio de acuerdo con la regla de la nación más favorecida. De acuerdo con esta regla, un estado debe conceder a otro el arancel más bajo que se aplique a otro tercer país que forme parte de la OMC. (Access2Markets, 2023).

Por el otro lado se encuentra la tarifa general, aplicable a todos los bienes que no son originarios de países que no se encuentran incluidos en el principio de la nación más favorecida.

En la actualidad, el arancel que se aplica a los caballos exportados de España a Estados Unidos es del 0%. Al ser ambos países miembros de la OMC, el comercio de caballos entre ellos está sujeto a la regla de la nación más favorecida.

En el caso de otro pago de impuestos, la mayoría de los estados y ciudades de Estados Unidos recaudan impuestos, pero por lo general estos se imponen al





consumidor, por lo que no suponen una carga añadida para el exportador.  
(Access2Markets, 2023)



## 9. Percepción del caballo español

En base a todo lo comentado en los apartados anteriores, se puede deducir que el caballo de Pura Raza Española es un producto que va adquiriendo cada vez más relevancia en el mercado estadounidense.

No es un mercado que cuente con una gran tradición o cultura española pero que poco a poco va ganando conocimientos y experiencia. Por ese motivo se entiende que el potencial de crecimiento del Pura Raza Español es bastante amplio, ya que las características de este tipo de caballo son bastante atractivas para el mercado americano.

Con el objetivo que conocer mejor la percepción que tiene el comprador estadounidense del caballo español, realicé una entrevista a Enrique de Benito, dueño y gerente de la Yeguada Benito Rodríguez e Hijos, localizada en Valladolid.

Esta yeguada lleva en activo más de treinta años criando, compitiendo y vendiendo caballos pura raza español. Desde hace unos años, Enrique, abogado de profesión, ha centrado sus ventas en el mercado estadounidense.

A continuación se encuentra las preguntas propuestas con el objetivo de conocer un poco más sobre su trabajo en este mercado:

1. ¿Cuáles fueron tus inicios en el mundo del Caballo Pura Raza Español?

*La Yeguada BRH se funda en 1989 con tres yeguas PRE. Hasta entonces habíamos tenido caballos PRE en casa, pero solo como caballos de silla. Nos enamoró su carácter, eran caballos muy fáciles.*

2. ¿Cuáles son las principales características que, a tu parecer, diferencian al PRE de otras razas?

*Morfológicamente el PRE tiene unas características muy diferenciadas. Es el caballo del renacimiento y del barroco en Europa en los siglos XV y XVI, donde imperaban las líneas redondeadas.*

*España era un imperio y los reyes españoles Carlos V y su hijo Felipe II, regalaron caballos PRE a muchas de las monarquías europeas.*



*El PRE está en la base de otras razas modernas como el Oldemburgo. Por lo que respecta a su carácter, el PRE también se diferencia de otras razas por su excelente montabilidad y ganas de complacer a su jinete.*

3. ¿En qué momento empezaste a vender caballos al exterior? ¿Cuál fue tu motivación?

*Empecé muy pronto, porque el mercado español no pagaba los costes de cría de un caballo. Primero empecé vendiendo a Europa y más tarde, fundamentalmente desde 2015 a USA, que en la actualidad representa prácticamente el 100% de las ventas.*

4. ¿Qué percepción tienen los posibles compradores extranjeros sobre el caballo español?

*El Pura Raza Español no está considerado ni aceptado por los jinetes profesionales como un caballo de competición, sino fundamentalmente como un caballo de recreo para jinetes amateur o senior, que buscan un caballo menos deportivo y más confiable.*

*En mi caso, mi mercado lo constituyen mujeres (prácticamente el 100%) que quieren (en su mayoría) competir en niveles de doma básicos, generalmente hasta un nivel 3 o 4, aunque también hemos vendido caballos a profesionales que han llevado dos de nuestros animales (Parsifal y Hermes) a ocupar posiciones 7 y 8 (respectivamente) en el Festival de Campeones en Chicago. A este concurso solo acuden por invitación, caballos que se hayan clasificado entre los 15 mejores del país.*

5. ¿Qué canales te permiten/ ayudan a ponerte en contacto con los clientes, (intermediarios, redes sociales, ferias y eventos públicos tales como competiciones...)?

*Fundamentalmente redes sociales y mucho más Facebook que Instagram. Esta segunda red social está más centrada en gente joven con poco poder adquisitivo.*



*En la Yeguada BRH estamos muy enfocados en el Inbound Marketing<sup>4</sup>. Nos da muy buenos resultados. Mezclamos publicaciones de contenidos del mundo del caballo Ibérico en general (concursos internaciones, certámenes de aprobación de sementales) con publicaciones sobre nuestros caballos a la venta.*

6. ¿Hay alguna diferencia entre los clientes nacionales y los extranjeros? (por ejemplo, en cuanto a calidad que buscan en el caballo, precio, el uso que se le va a dar, deporte, ocio ...).

*Totalmente. El cliente nacional no se gasta dinero en un caballo. Es imposible ser una ganadería rentable en España, salvo que la enfoques a vender potros al destete.*

*Si domas, el mercado no te reconoce el precio de la doma. O vendes fuera o desapareces.*

7. ¿Consideras que hay alguna razón específica por la que los clientes extranjeros se decantan por el caballo español?

*Su carácter maravilloso, son predecibles, muy estables mentalmente, muy cómodos, no tienes que ser un atleta para montar un PRE.*

8. ¿Cuál es el uso al que los clientes extranjeros van a dar a ese caballo, competición a nivel amateur o profesional, ocio...?

*Casi en su totalidad en mi caso es competición.*

9. ¿Podrías explicar brevemente el proceso de compra-venta, desde el contacto inicial con el cliente hasta que el caballo llega a su nuevo hogar?

*Me contactan por Facebook, bien en respuesta a una publicación mía, o porque necesitan un caballo y me preguntan si yo lo tengo, llevo muchos años vendiendo y ya hay mucha gente que me conoce (unos 15.000 seguidores de la Yeguada en Facebook).*

---

<sup>4</sup> Metodología que combina técnicas de marketing y publicidad no intrusivas con la finalidad de contactar con un usuario al principio de su proceso de compra y acompañarle hasta la transacción final. (Valdés, 2022)



*Si les gusta (hago muchos videos muy ilustrativos de cómo es el caballo y su carácter) o bien vienen a verlo y a probarlo, o bien piden un examen veterinario directamente.*

*El veterinario del comprador nos especifica las pruebas/vistas radiológicas que quiere ver. Nuestro veterinario hace el trabajo y lo envía al veterinario del cliente. Este es quien decide si todo está bien o si rechazan en el caballo.*

*Una vez aprobado, les pongo en contacto con una empresa de transportes que les detalla las condiciones del envío. A veces ellos ya tienen su propio proveedor del transporte.*

*Me pagan en caballo y yo lo pongo a disposición del transportista y colaboro en la emisión de la documentación necesaria para la exportación.*

10. ¿Qué es lo que te diferencia de la competencia?

*Muchas cosas, empezando porque llevo muchos años invirtiendo en jinetes y doma de mis caballos.*

*Conozco bien el carácter que he ido seleccionando a lo largo de los años y de la doma. El jinete te va contando lo que siente y yo lo incorporo a mi proceso de selección.*

*Lleva muchos años, pero cuando tienes la genética adecuada, ya es mucho más fácil. Mi condición número 1 es la montabilidad. Además yo le dedico mucho tiempo a viajar a USA a ver a mis clientes, conocer nuevos clientes.*

*Soy muy activo en redes sociales con contenido de calidad. Me encanta el video y la fotografía y eso me permite no tener que contratar a nadie para hacer mis propios contenidos. Cuando lo hago, me pongo siempre en el pellejo del comprador, y le muestro lo que entiendo que quiere ver para disipar sus dudas.*

*Mis precios son mucho más altos que los de mi competencia y continúan subiendo a medida que sigo afinando la calidad de los caballos y me aproximo a un segmento más alto del mercado. Ese es mi objetivo, hacer caballos cada vez más deportivos, manteniendo la montabilidad.*

*Esto es la excelencia, que un jinete tenga unas sensaciones increíbles montando y al tiempo se sienta absolutamente seguro en el caballo. Eso no tiene precio.*



11. ¿Cuál es el perfil del cliente extranjero? Por ejemplo: hombre/ mujer, edad, clase social, jinete amateur o profesional...

*Solo mujeres de entre 40 y 76 años de edad, que han montado toda su vida y que pueden pagarse un caballo importado desde España (el coste del vuelo oscila entre 10.000 y 14.000 euros)*

12. ¿Has encontrado algún impedimento a la hora de exportar caballos, tales como requisitos sanitarios, certificaciones específicas...?

*El mayor problema es la variabilidad existente entre los veterinarios a la hora de valorar la importancia de un hallazgo en una radiografía.*

*Muchas ventas se caen por este motivo. No es fácil. Afortunadamente lo que para un veterinario tiene relevancia, para otro no la tiene y terminas vendiéndolo. Lo que necesitas es tener muchas oportunidades de venta y afortunadamente yo las tengo, gracias a muchos años de consistencia y profesionalidad en mi trabajo.*

13. ¿Afectó la crisis del coronavirus a tus ventas en el país? ¿De qué manera?

*Inicialmente si, los mercados se cerraron y no podíamos exportar. Fueron unos meses muy complicados. El COVID impulso la compra a través de video, algo que nunca hubiera pensado que fuera a ocurrir. Mis clientes respondieron y me apoyaron.*

Analizando los comentarios que Enrique realiza, podemos comprobar algunos de los aspectos estudiados a lo largo de este proyecto.

Podemos ver que, como ya se analizó en el apartado 4, aunque apto para la competición, el caballo Pura Raza Español aún no cuenta con esa percepción de caballo deportivo y valido para jinetes profesionales.

En cuanto a la demanda, la clientela de Enrique está compuesta prácticamente por mujeres de mediana edad, un nivel amateur en el deporte y de ingresos elevados. Podemos observar que estos datos encajan con los el perfil del comprador elaborado



en el apartado 4.2. Aunque cabe destacar su esfuerzo para orientarse hacia un mercado más deportivo y profesionalizado.

En lo relativo su estrategia de marketing, Enrique utiliza el Inbound Marketing como estrategia principal. La principal finalidad de este método es contactar con los clientes en el comienzo del proceso de compra. Se les acompaña a través de cada fase del proceso y teniendo en cuenta el perfil del comprador hasta el momento del fin de la transacción. Para la realización de esta estrategia, Enrique se focaliza en los medios digitales como redes sociales o buscadores, y sus publicaciones se centran en su público objetivo.

Enrique utiliza este Inbound Marketing personalizando la experiencia de compra para cada cliente. Desde el contacto inicial, ya sea vía redes sociales o a través de un bróker hasta el momento del cierre de la venta.

También destaca su servicio post-venta y el constante contacto que mantiene con los clientes. Este lo realiza por medio de las redes sociales o incluso yendo a visitar al comprador a Estados Unidos.

De esta manera consigue mantener y fidelizar al comprador, en caso de que en el futuro decida comprar otro caballo español, y aumentar su cartera de clientes, ya que tiene la posibilidad de conocer a otras personas del mundo del caballo.

En cuanto a las barreras comerciales, Enrique destaca que suelen más detalles subjetivos entre el cliente y su equipo que las plenamente burocráticas.



## 10. Perspectivas y oportunidades del sector

### 10.1 Perspectiva del sector

El mercado estadounidense se encuentra en un momento de madurez, donde el mercado está ampliamente saturado y hay pocas oportunidades para nuevas empresas.

Es por ello que las perspectivas de crecimiento en Estados Unidos no son muy grandes, pero eso no implica que no sea posible hacerse un hueco entre la oferta.

Nos encontramos ante un mercado bastante amplio que genera una importante fuente de ingresos, aproximadamente unos siete millones de personas sumergidos en el mundo ecuestre en el país (véase epígrafe 4.2).

Para hacerse un hueco en el mercado, el empresario español deberá centrar su estrategia en un nicho de mercado específico, en el caso del caballo pura raza español, este podría ser el cliente amateur o, si el producto presenta las cualidades adecuadas, el jinete profesional de doma clásica.

### 10.2 Oportunidades

Como bien se ha ido mostrando a lo largo de todo este proyecto, las oportunidades que presenta el mercado estadounidense en el sector ecuestre para el Pura Raza Español son bastante relevantes, y son interesantes para tener en cuenta.

En cuanto a las características y habilidades del Pura Raza Español, hacen de este caballo el perfecto sustituto de otras razas ya presentes en el país como pueden ser el Pura Raza Lusitano o el frisón.

Por otro lado, el Pura Raza Español se sitúa como un buen ejemplar para la práctica de la doma clásica en niveles de alta competición, así como para el salto. La ventaja de orientar este caballo hacia la doma, es que en Estados Unidos esta disciplina no se encuentra tan saturada como el salto, por lo que con un buen ejemplar puede destacar notablemente en las competiciones.





La USPRE Association (Asociación Americana del Caballo Pura Raza Español), organiza concursos de doma clásica restringidos únicamente a caballos españoles, donde estos son juzgados de acuerdo a las normas de la Federación Ecuestre Internacional. El objetivo principal es lograr la participación de caballos españoles dentro del equipo nacional del país para las citas internacionales, tales como Juegos Olímpicos o Campeonatos del Mundo. (United States PRE Association, 2021)

Tal y como se ha destacado, aunque existen caballos españoles compitiendo en los más altos niveles, por lo general esta raza está asociada a una monta más amateur. Para el empresario español puede ser más adecuado presentar a su producto en este mercado como un caballo idóneo para la competición en bajo nivel, que intentar orientarlo a un mercado más profesionalizado.

Por último cabe destacar la monta recreativa, que cuenta con gran número de aficionados en el país. (Equine Business Association, 2022) Para este tipo de equitación, de paseo, el Pura Raza Español se presenta como una muy sólida opción, sobre todo por su carácter dócil y su fácil manejo.



## 11. Información práctica

### 11.1 Ferias y eventos

Al ser un sector tan segmentado en función de la raza del caballo o la disciplina, lo más fácil para el empresario español es tener una concepción clara de que ferias o eventos son más relevantes para su producto.

A demás de ferias exclusivas del caballo, existen otras centradas en los fabricantes, exportadores y distribuidores de productos agrarios y ganaderos que sirven como punto de convergencia para conocer el sector ecuestre en más profundidad.

A continuación se exponen las ferias o eventos más relevantes para el mercado del Pura Raza Español o el mercado ecuestre estadounidense.

- ◆ El Salón internacional del caballo (Sicab). Celebrada en Sevilla desde el año 1991, es la feria de caballos de Pura Raza Española más relevante del mundo. En la actualidad reúne a ganaderos y criadores de más de 67 países. De media, se inscriben más de 100 ejemplares procedentes de más de 300 ganaderías nacionales y extranjeras. Durante su celebración en el año 2022, 200.000 personas visitaron el evento, lo que la convirtió en el tercer acontecimiento más importante de la ciudad tras la Semana Santa y la Feria de Abril. (Sicab, 2022) La edición de este año tendrá lugar entre el 28 de noviembre y el 3 de diciembre.
- ◆ IFEMA Madrid Horse Week (MHW), evento hípico multidisciplinario celebrado cada año en la capital Española. A demás de un extenso programa de exhibiciones y actividades, la Madrid Horse Week es sede de una de las competiciones de la Copa del Mundo de Doma Clásica, a la que acuden algunos de los mejores jinetes del panorama actual, incluidos jinetes españoles con caballos PRE. Próxima edición entre el 26 y el 28 de noviembre de 2023. (Madrid Horse Week, 2022)
- ◆ Campeonato del Mundo de Caballos Jóvenes, competición de razas que nació con el objetivo de ser un campeonato de razas y promocionar los ejemplares jóvenes de los ganaderos de todo el mundo. Es el único campeonato donde el pasaporte del caballo prevalece sobre el jinete. Cada país compite con los mejores ejemplares de sus ligas nacionales con 5, 6 y 7 años. La edición de este año tendrá lugar entre el 3 y el 6 de agosto. (Yeguada Arroyomonte, 2021)



- ◆ Massachusetts Equine Affaire, es una de las exposiciones y encuentros ecuestres más grandes de los Estados Unidos. En ella se realizan exhibiciones según la raza y la nacionalidad de los ganaderos. La edición del año 2023 tendrá lugar entre el 9 y el 12 de noviembre. (Equine Affaire, 2023).

## 11.2 Organismos relevantes

A la hora de expandirse hacia el nuevo mercado, es importante que el ganadero español sepa en qué organismos, tanto privados como públicos puede buscar información y apoyo, tanto en el país de origen como en el país de destino.

En el país de origen:

- ◆ Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español
- ◆ Real Federación Hípica Española
- ◆ Ministerio de Industria, comercio y turismo
- ◆ Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

En el país de destino:

- ◆ United States department of agriculture
- ◆ United States Equestrian Federation
- ◆ Equine Business Association
- ◆ United States PRE Association
- ◆ World Breeding Federation for Sport horses

## 11.3 Como hacer negocios en Estados Unidos

A continuación se exponen algunas de las recomendaciones generales a la hora de viajar a los Estados Unidos, de acuerdo con el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2023)

### 11.3.1 Documentación y visados

Desde abril de 2016, todos los viajeros deben ser poseedores de un pasaporte con datos biométricos para viajar dentro de EEUU.



- El ciudadano español que se desplaza al país por razones de turismo o negocios está exento de la obtención de un visado, pero tiene que rellenar a través de internet un formulario de autorización de viaje (ESTA)
- No hay ninguna vacuna obligatoria ni recomendada para viajar a Estados Unidos.

### 11.3.2 Seguridad

Existen problemas de delincuencia en casi todos los barrios marginales de las grandes ciudades pero se deben evitar sobre todo:

- En Nueva York se recomienda no visitar, sobre todo por la noche, los barrios de Harlem y el Bronx.
- En Chicago se advierte de no visitar el oeste y el sur de la ciudad y especialmente evitar utilizar el metro.
- Los Angeles Downtown se ha convertido en una zona peligrosa
- En San Francisco los casos de robo a turistas en la calle han aumentado de forma exponencial, por lo que se recomienda no dejar documentos, equipaje y objetos personales o de valor a simple vista o incluso en el coche.

### 11.3.3 Sanidad

El sistema de salud norteamericano difiere enormemente del español, ya que allí la sanidad no es universal o gratuita. Por este motivo es importante informarse sobre posibles seguros con anterioridad al comienzo del viaje, pues los médicos o servicios de urgencias tienden a realizar comprobaciones antes de atender al paciente.

### 11.3.4 Divisas

En la frontera se admiten hasta un total de 10.000 dólares. Si se pretende pasar con una cantidad superior, esta tendrá que ser declarada.

### 11.3.5 Teléfonos y direcciones de interés

El prefijo del país es (+1). El teléfono de emergencias (policía, bomberos y ambulancia) en todo el territorio norteamericano es el 911.

Si se viaja a los estados de Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island o Vermont, el consulado competente es:



- CONSULADO GENERAL EN BOSTON (617) St. James Avenue, Suite 905.- Boston. Massachusetts. 02116.

Si viaja a los Estados de Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Nebraska, North Dakota, South Dakota, Ohio, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri o Wisconsin, el consulado competente es:

- CONSULADO GENERAL EN CHICAGO (312) North Michigan Ave., Suite 1500.- Chicago. Illinois 60601

Si viaja a los Estados de Alabama, Arkansas, Louisiana, Mississippi, Tennessee, New Mexico, Oklahoma o Texas, el consulado competente es:

- CONSULADO GENERAL EN HOUSTON (713) Bering Drive, Suite 660.- Houston. Texas 77057.

Si viaja a los Estados de California (condados de Imperial, Kern, Los Angeles, Orange, Riverside, Bernardino, San Diego, San Luis Obispo, Barbara y Ventura), Arizona, Colorado o Utah, el consulado competente es:

- CONSULADO GENERAL EN LOS ÁNGELES (323) Wilshire Blvd., Suite 860.- Los Ángeles. California

Si viaja a los Estados de Florida, South Carolina o Georgia, el consulado competente es:

- CONSULADO GENERAL EN MIAMI (305) Le Jeune Road, Suite 201-203, Coral Gables.- Miami Florida 33134.

Si viaja a los Estados de New York, Connecticut, Delaware, Pennsylvania o New Jersey, el consulado competente es:

- CONSULADO GENERAL EN NUEVA YORK (212) East 58th St., 30th floor.- New York, N.Y. 10155.

#### 11.3.6 Otros

- Drogas: La tenencia de drogas está muy penada tanto federal como estatal.
- Huracanes: si se tiene previsto viajar a zonas y en fechas donde los huracanes son comunes, se recomienda la inscripción en el registro de viajeros.
- Permiso de conducir: España no tiene ningún convenio con ningún estado del país sobre la validez del permiso de conducción. Si el turista o viajero por



negocios quiere conducir deberá obtener el permiso internacional de conducción.



## 12. Conclusiones

Este proyecto ha intentado aclarar la situación del caballo Pura Raza Español en Estados Unidos. Como se ha podido observar a lo largo del estudio de mercado, el país norteamericano revela un panorama prometedor tanto para criadores como para compradores de caballos.

La demanda de caballos PRE ha aumentado, en parte gracias a sus características físicas y su versatilidad para diversas disciplinas ecuestres. Los ganaderos especializados en España se han esforzado por mantener y mejorar los estándares de la raza, produciendo caballos de alta calidad con las características distintivas del PRE.

La distribución de los caballos se extiende a lo largo de varios estados en el país, y existen organizaciones y asociaciones centradas en la promoción y la difusión de esta raza. Estos eventos y competiciones brindan oportunidades tanto a propietarios como a ganaderos para la exhibición de sus caballos, para que compartan conocimientos y establezcan contactos en la comunidad ecuestre.

El mercado del Pura Raza Español en el país americano ofrece interesantes oportunidades desde el punto de vista del empresario español. Estos ganaderos saben del alto valor que se otorga a su producto en este mercado y que los precios aumentan sustancialmente en función de la calidad del caballo.

Por otro lado, los clientes tienen la oportunidad de adquirir caballos Pura Raza Español de importación y utilizarlos para diversas disciplinas ecuestres. El PRE se ha convertido en una elección popular para aquella persona que desea tener un ejemplar de importación en propiedad que destaque por sus atributos físicos.

Este proyecto demuestra que el caballo Pura Raza Español goza de una situación favorable en el país, con oportunidades de crecimiento si el ganadero consigue centrarse en un nicho de mercado específico. El mercado del Caballo español ofrece un potencial emocionante para aquellos involucrados en la cría, doma y compra de estos magníficos ejemplares, que contribuyen el crecimiento y promoción de la raza tanto dentro como fuera de su lugar de origen.



## Bibliografía y webgrafía

Access2Markets. (2023). *Access2Markets*. Obtenido de European Commision el 27 de abril de 2023: <https://acortar.link/OKK137>

Animal and Plant Health Inspection Service. (Junio de 2020). *U.S Department of Agriculture*. Obtenido de U.S Department of Agriculture el 20 mayo de 2023: <https://acortar.link/0OaofU>

Arias, L. G. (2021). *Marketing Internacional*.

Asociación Nacional de Criadores de Caballo Español. (2023). *ANCCE*. Obtenido de la Asociación Nacional del Caballo Español el 19 de mayo de 2023: <https://www.ancce.es/>

Casquero, M. (2020). El pura raza español, del club «los Rosales» de San Cristóbal, en el campeonato de Castilla y León de Salto. Obtenido el 19 de mayo de 2023 de *Benaventedigital.es*.

Datosmacro.com. (2020). *Datosmacro.com*. Obtenido de Datosmacro el 12 de marzo de 2023 : <https://datosmacro.expansion.com/pib/usa?anio=2019>

Ecuestre. (25 de 04 de 2023). *El Campeonato del Mundo de Studbooks, un nuevo concepto*. Obtenido de Ecuestre el 2 de junio de 2023: <https://acortar.link/8gjFkr>

Equine Affaire. (2023). *Equine Affaire*. Obtenido de Equine Affaire el 12 de marzo de 2023 : <https://equineaffaire.com/events/massachusetts/>

Equine Business Association. (2022). *Equine Business Association*. Obtenido de [equinebusinessassociation.com](http://equinebusinessassociation.com).

Equo. (16 de 01 de 2017). *ridewiththequo.com*. Obtenido de Ride with equo el 18 de mayo de 2023 <https://www.ridewiththequo.com/blog/the-horse-industry-by-the-numbers>

Fernández, R. (20 de marzo de 2023). *Statista*. Obtenido de Statista el 2 de junio de 2023: <https://acortar.link/R7foSI>

Fernandez, R. (20 de marzo de 2023). *Media anual de la tasa de cambio de euro a dólar estadounidense 1999-2022*. Obtenido de Statista el 2 de junio de 2023: <https://acortar.link/R7foSI>

Forado, L. (19 de marzo de 2023). *EL P.R.E en lo más alto de Wellington*. Obtenido de Lily Forado el 19 de mayo de 2023: <https://acortar.link/l5Uj7h>

Galán, J. S. (1 de marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia el 2 de junio de 2023 : <https://economipedia.com/definiciones/marketing-mix.html>

Gonzalez, R. (12 de julio de 2022). Paridad Euro-Dólar: a quién beneficia, cuánto cuesta y cómo afecta al cambio de divisas. *As*. Obtenido el 2 de junio de 2023

International Trade Centre . (13 de marzo de 2023). *TradeMap*. Obtenido de International trade centre el 19 de mayo de 2023: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)





- J.Vásquez, G. (2009). *LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y EL VALOR PARA EL CONSUMIDOR*.  
Obtenido el 20 de mayo de 2023: <https://acortar.link/dr34ll>
- Keeneland Sales. (abril de 2021). *Keeneland*. Obtenido de Keeneland sales el 2 de junio de 2023: <http://flex.keeneland.com/summaries/summaries.html>
- Lluch, F. A. (2020). El corretaje de caballos. *Ecuestre*. Obtenido de ecuestre el 2 de junio de 2023
- Madrid Horse Week. (2022). *IFEMA Madrid Horse Week*. Obtenido de Madrid Horse week el 20 de mayo de 2023: <https://www.madridhorseweek.com/presentacion/>
- Midi-Pyrénées, C. R. (8 de diciembre de 2015). *Chambre d'Agriculture*. Obtenido de Chambre d'Agriculture el 27 de marzo de 2023: <https://chambres-agriculture.fr/>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2023). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación* el 2 de junio de 2023: <https://acortar.link/gI590k>
- Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores. (04 de 2023). *Ministerio de Asuntos exores, unión europea y cooperación*. Obtenido de *Ministerio de Asuntos exores, unión europea y cooperación* el 2 de junio de 2023 <https://acortar.link/fSqt8c>
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sao Paulo. (2021). *El mercado equino en Brasil*. Obtenido de Icx el 15 de mayo de 2023: <https://www.icex.es/>
- Real Academia Española. (2022). *Real Academia Española*.
- Sicab. (2022). *Sicab*. Obtenido de <https://www.sicab.org/>
- The Atlas of Economic Complexity. (2023). *Atlas of Economic Complexity*. Obtenido de The Growth Lab at Harvard University el 17 de marzo de 2023: <https://atlas.cid.harvard.edu/>
- Torreduero. (16 de julio de 2022). *Torreduero.es*. Obtenido de Torreduero el 6 de mayo de 2023: <https://www.torreduero.es/costes/>
- United States PRE Asociation. (2021). *USPRE*. Obtenido de USPRE Sport Initiative Dressage el 20 de marzo: <https://www.usprea.com/uspre-sport-initiative-dressage/>
- US Equestrian Federation. (2023). *US Equestrian Federation*. Obtenido de Us Equestrian Fereration el 20 de marzo de 2023 <https://www.usef.org/compete/breeds/andalusian-lusitano>
- Valdés, P. (14 de julio de 2022). *Inboundcycle*. Obtenido de Inboundcycle,es el 14 de mayo de 2023: <https://www.inboundcycle.com/inbound-marketing-que-es>
- Yeguada Arroyomonte. (2021). *Yeguada Arroyomonte*. Obtenido de Yeguada Arroyo Monte el 3 de junio de 2023: <https://acortar.link/KY5CGR>