



Licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia y Máster en Administraciones Públicas por la Universidad de Harvard (beca Fulbright). Técnico Comercial y Economista del Estado desde 1987, antes de desempeñar la Dirección General de Cooperación Institucional y Coordinación de ICEX España Exportación e Inversiones, ha sido directora de la División de Infraestructuras, Medio Ambiente, Energía y TICs de esta misma entidad.

Ha desarrollado su carrera principalmente en el Ministerio de Economía y Hacienda en diversos puestos directivos con responsabilidad en materia de Comercio Exterior, como directora de Política Comercial e Inversiones Exteriores, subdirectora general de Economía Internacional, vicesecretaria general técnica para Asuntos Económicos y subdirectora general de Gestión de la Deuda Externa y Evaluación de Proyectos, siendo miembro del Comité de Política Económica de la UE durante 6 años. Además, ha sido directora general de la Oficina Española de Cambio Climático del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, donde se responsabilizó, entre otros, del proceso de negociación internacional en materia de cambio climático. También ha colaborado como profesora asociada en la Universidad Carlos III de Madrid, en el departamento de Economía Aplicada. Ha publicado numerosos artículos en materia de economía ambiental y cooperación internacional.

**Alicia
Montalvo
Santamaría**

Directora General de
Cooperación Institucional y
Coordinación de ICEX



Trabajando para afianzar la imagen de las EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EE.UU.

Alicia Montalvo Santamaría

1 *Un mercado de máximo interés para España*

Es un dato conocido que la economía estadounidense es la primera economía del mundo, representando su PIB cerca del 25% de la producción mundial. Además, cuenta con un mercado de casi 320 millones de consumidores (de los que casi una quinta parte son hispanoparlantes). En materia de inversión directa internacional, EE.UU. es el primer emisor y receptor en términos de flujo y, respecto al comercio internacional, es el primer importador del mundo, absorbiendo en 2013 casi el 13% de las importaciones mundiales, el segundo exportador de mercancías y el primer importador y exportador del mundo de servicios. Se trata de una economía muy avanzada tecnológicamente, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios (más de dos tercios del PIB excluido el sector público). El país realiza inversiones considerables en investigación y desarrollo (un tercio de la I+D mundial se realiza en los EE.UU.), tiene un mercado laboral muy flexible y centros universitarios de postgrado de excelencia, lo que le permite situarse en un nivel

muy elevado en sectores como la tecnología de la información, la medicina, la industria aeroespacial y la tecnología militar.

A esta situación se añade que en la actualidad, la Unión Europea y EE.UU. están negociando un importante acuerdo económico y comercial (*Transatlantic Trade and Investment Partnership-TTIP*), que va a facilitar la actividad de las empresas en el país, eliminando o reduciendo las barreras arancelarias y no arancelarias y homologando las normas técnicas. Se trata de un acuerdo de trascendental importancia para los intereses económicos de ambos lados del Atlántico que tiene como objetivo incrementar la competitividad de las dos partes implicadas.

Dadas sus características, la apuesta por el mercado de los EE.UU. ha sido una constante por parte de la administración comercial española, muy en particular de ICEX España Exportación e Inversiones, en su labor de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas. Prueba de ello es el desarrollo de importantes planes en la última década, estando actualmente vigente el “Plan de Promoción de la Imagen de las Empresas Españolas en EE.UU.”, en el marco del cual se han realizado más de 1.700 actividades hasta 2014 y están previstas para 2015 unas 280.



Conferencia experiencia española en el sector del agua, Houston 2014.

2 Sectores de oportunidad para las empresas españolas

Actualmente EE.UU. es el primer destino de las exportaciones españolas fuera de la Unión Europea, ganando cuota de mercado en los últimos años, y el tercer destino de las inversiones españolas.

Las exportaciones españolas con destino EE.UU. que mayor crecimiento han experimentado en los últimos años son derivados del petróleo, equipamiento para la aviación, componentes y accesorios de automoción, máquina herramienta, equipos para el tratamiento del agua, caucho y sus manufacturas, azulejos, equipos para la seguridad, medicamentos y equipo médico. Respecto a las inversiones españolas en EE.UU., en los últimos años los principales sectores objeto han sido el de la energía, en particular las renovables, la automoción, los servicios financieros y el sector de las infraestructuras. Es precisamente en estos dos últimos donde se ha producido un mayor crecimiento de la presencia española en los últimos años y donde la visibilidad de las empresas españolas se ha disparado, lo que ha revertido en un impacto altamente positivo con carácter general sobre la imagen de nuestro país y de nuestro sector empresarial en EE.UU.

La mayoría de las empresas españolas se encuentran establecidas en Florida, debido a razones de afinidad idiomática y cultural

La mayoría de las empresas españolas se encuentran establecidas en Florida, debido a razones de afinidad idiomática y cultural. Otros estados donde hay un gran número de empresas establecidas son algunos estados del noreste (Nueva York, Pennsylvania, Nueva Jersey y Massachusetts), el medio oeste (Illinois y Michigan) y la zona sur del país, el llamado *Sun Belt* (principalmente Texas y California). En los

últimos años también se ha producido un aumento en la presencia de empresas en el área metropolitana de Washington DC debido a su proximidad al Gobierno Federal, Agencias relacionadas con el sector de Defensa y las sedes de los Organismos Multilaterales.

Pero a pesar de que la presencia de empresas españolas en este mercado ha crecido de manera relevante, es todavía muy limitada; hay muchas oportunidades por aprovechar, especialmente teniendo en cuenta que las perspectivas del mercado americano son muy buenas, pues ha superado con éxito la crisis económica de los últimos años y se prevén para el futuro tasas de crecimiento del PIB entre el 2,5% y 3%.

Una de las principales peculiaridades del mercado es que no hay un solo mercado, sino 50 mercados, correspondientes a los 50 estados que conforman los EE.UU. y el Distrito de Columbia

Los sectores donde se prevé un mayor recorrido para nuestras empresas, en muchos de los cuales las administraciones públicas estadounidenses están poniendo especial énfasis, son la seguridad, las energías renovables, la eficiencia energética, la reforma de las grandes redes de transporte (autopistas y ferrocarril), energía y telecomunicaciones, incluyendo su

gestión y mantenimiento, la protección del medio ambiente, el desarrollo de productos biotecnológicos y nanotecnológicos, la administración y gestión de los servicios sanitarios (e-health) y el sector de la banca minorista.

En particular, EE.UU. necesita acometer grandes inversiones en el sector de las infraestructuras de transporte, que ha venido adoleciendo de una falta de financiación en las últimas décadas. La Administración es consciente de la necesidad de modernizar sus carreteras, puentes, aeropuertos, ferrocarriles, puertos, etc. Las empresas españolas, líderes mundiales en este sector, pueden conseguir y ya lo están haciendo, grandes oportunidades en este mercado.

Por lo que se refiere al sector de la energía, EE.UU. quiere explotar nuevos yacimientos no convencionales de gas natural y de petróleo, lo que le va a llevar a convertirse en exportador neto de gas natural en los próximos años y pudiendo llegar a ser el primer productor de petróleo mundial. Esta transformación en el sector energético va a generar importantes oportunidades de inversión en las infraestructuras (plantas de licuefacción, transporte del gas, etc). Además, el sector de las energías renovables sigue ofreciendo importantes posibilidades a las empresas españolas, con gran experiencia en este área.

3 Un mercado que hay que abordar de manera estratégica

Pero tan importante es no desaprovechar las oportunidades de negocio como abordar adecuadamente este mercado con una estrategia lo suficientemente sólida, basada en el conocimiento profundo del mismo.

Una de las principales peculiaridades del mercado es que no hay un solo mercado, sino 50 mercados, correspondientes a los 50 estados que conforman los EE.UU. y el Distrito de Columbia. Cada estado tiene sus diferentes legislaciones, normativas y características. Hay hasta seis zonas horarias diferentes (cuatro en el



continente), importantes diferencias culturales y enormes distancias geográficas.

Como corresponde a un mercado avanzado, el nivel de exigencia es muy alto. Hay una gran variedad de oferta en todos los sectores y la competencia es muy elevada. Por otra parte, se trata de un mercado abierto, pero en el que existen barreras no arancelarias y numerosas normas y disposiciones de carácter técnico y jurídico, principalmente para los productos agroalimentarios, farmacéuticos y aquellos destinados a la salud. En el área de la contratación pública existen medidas de carácter proteccionista (a escala federal y estatal), que dan preferencia a los suministradores y/o productos estadounidenses, con respecto a productos de origen extranjero. La normativa *Buy America(n)* afecta sobre todo al sector del ferrocarril. Por lo que respecta a la prestación de servicios, es necesario contar con la homologación de los títulos académicos y tener en cuenta los requisitos de inmigración y visados. En definitiva, para operar en este mercado es aconsejable contar con asesoramiento legal especializado.

4 El Plan de Promoción de la Imagen de las Empresas Españolas en EE.UU.

El lanzamiento en 2009 del Plan de Promoción de la Imagen de las Empresas Españolas en EE.UU. vino motivado por las oportunidades de negocio que se vislumbraban derivadas del Plan Obama de Estímulo Económico que giró en torno a sectores tales como energías renovables, infraestructuras de transportes, gestión sanitaria o tratamiento de aguas, en los que las empresas españolas tienen mucho que aportar. A esta circunstancia se añadía el déficit de imagen de los productos y servicios españoles que diferentes estudios habían detectado, en los que se mostraba un claro desconocimiento de la realidad de nuestra oferta, sobre todo de los de alta tecnología.

La estrategia de dicho Plan ha ido evolucionando, pero siempre pivotando sobre un eje fundamental, el énfasis en el liderazgo mundial español en sectores de alta tecnología y de interés en el mercado de EE.UU., asociando la imagen de España a la de empresas de primer nivel.

Los principales objetivos de este Plan son:

- Fortalecer las relaciones institucionales entre EE.UU. y España en beneficio de las empresas españolas.
- Movilizar y estrechar lazos con las empresas americanas, dando a conocer la realidad empresarial española y mejorando la percepción de España y sus empresas como socios potenciales, mediante actos institucionales y empresariales.
- Lanzar nuevas herramientas que impulsen los intereses comerciales de nuestras empresas: *Spain Business Forum (SBF)*.

Con estos objetivos y en el marco de este Plan, se realizan actividades de promoción con una marcada presencia institucional que, además de proporcionar un mayor impacto en los medios de comunicación locales, respaldan a las empresas españolas en su actividad internacional y al mismo tiempo les permiten acceder a un nivel de la administración norteamericana que en determinados sectores son los prescriptores.

El Plan se ejecuta a través de las cinco Oficinas Económicas y Comerciales que, como parte de su Red Exterior, tiene la Secretaría de Estado de Comercio en los Estados Unidos (Washington DC, Nueva York, Chicago, Miami y Los Ángeles) y que cubren la totalidad del país. A través de estas Oficinas, la Secretaría de Estado e ICEX España Exportación e Inversiones realizan múltiples acciones institucionales, de promoción, de información y asesoramiento, y de capacitación.



500 aniversario Ponce de León.

En esta línea se ha venido desarrollando el Programa de Visitas a Estados (98 visitas realizadas hasta 2014 y 17 previstas para este año) en las que los consejeros jefe de las diferentes Oficinas han mantenido reuniones de trabajo con las instituciones más representativas de cada estado, en la mayoría de los casos acompañados por empresas españolas, para detectar oportunidades de negocio y estrechar relaciones. Asimismo, altos representantes de la administración de los EE.UU. se han desplazado a España para presentar sus proyectos de inversión en materia de infraestructuras, energía, transporte y otros sectores estratégicos y, de la mano de ICEX, conocer las soluciones que proponen las empresas. Algunos ejemplos son las recientes visitas del gobernador de Florida, el gobernador de Illinois, el gobernador de Kentucky, el gobernador de Missouri, el alcalde de Miami Dade y la Misión de senadores de California.

De la misma forma, y en el marco de este Plan, ICEX ha organizado Jornadas Técnicas en EE.UU. en las que altos representantes de la administración española y de grandes empresas, han presentado su experiencia en materia de infraestructuras de transporte y posibles modelos de financiación. Estas presentaciones suponen un

Altos representantes de la administración de los EE.UU. se han desplazado a España para presentar sus proyectos de inversión en infraestructuras, energía, transporte y otros sectores estratégicos

ejemplo importante de colaboración institucional en la medida en que se han unido las tareas relacionadas con el apoyo a las empresas en su proceso de internacionalización con el trabajo de los prescriptores para los diferentes sectores. Son especialmente destacables las Jornadas realizadas sobre la oferta española de Alta Velocidad o la presentación del modelo de financiación público-privada.

Igualmente, cabe señalar la extraordinaria labor que se viene realizando desde hace años en un sector puntero como es el de la biotecnología, con la organización por parte de ICEX de un Pabellón Oficial en la feria internacional anual BIO, la feria de referencia para el sector. De forma paralela a esta exhibición y dentro del Plan, España organiza Jornadas en



las que se abordan las tendencias del sector con ponentes de primer nivel y alta representación institucional, convirtiendo estas convocatorias en encuentros de referencia entre los profesionales de las diferentes ramas de la industria procedentes de empresas e instituciones de diferentes países.

Este mismo modelo se está aplicando para el sector del agua en el marco de la American Water Summit, mostrando la experiencia de las empresas españolas que son líderes mundiales en este sector.

5 Un amplio catálogo de servicios para la internacionalización de las empresas en EE.UU.

Todas estas acciones dentro del Plan se unen a un amplio catálogo de servicios que ICEX España Exportación e Inversiones ofrece desde las Oficinas Comerciales a las empresas en su proceso de internacionalización, y que cubren tanto actuaciones de promoción (participación en Ferias y Misiones), como de información y asesoramiento a la medida.

Igualmente, ICEX ofrece capacitación empresarial con un extenso programa de Seminarios que abordan este mercado desde una perspectiva general, así como profundizando en los diferentes sectores. Estas actuaciones se realizan de manera presencial o por videoconferencia, con formatos muy diversos y

El potencial que ofrece EE.UU. a las empresas españolas es enorme, pero resulta imprescindible abordar este mercado con una visión estratégica de medio plazo

adaptados a las necesidades de cada empresa. Concretamente en junio de 2015 se han realizado 36 jornadas sobre las oportunidades que presenta este mercado para las empresas españolas en diferentes sectores (tecnología, tratamiento de agua, infraestructuras y construcción, confección femenina, canal Horeca para alimentos y bebidas y piedra natural) en las que han participado todas las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Estados Unidos.

Todas estas actividades no solamente contribuyen a acercar las oportunidades en el mercado de EE.UU. sino que permiten reforzar la imagen de las empresas españolas en el país amparándose en varias marcas entre las que cabe destacar: *Foods and Wines from Spain, Interiors from Spain, Fashion from Spain, Study in Spain, Audiovisual from Spain, Tile of Spain, America reads Spanish* y *Spain technology for life*.



Mesa redonda con empresas. Secretaria de Edo de Texas, 2014.

Otra iniciativa que este Plan ha desarrollado es la creación del *Spain Business Forum*. Foro que pretende estrechar los lazos entre las empresas y administración comercial española.

Los objetivos del SBF son cohesionar a las empresas españolas que operan en EE.UU. mediante un activo "networking", tanto general como sectorial y geográfico; facilitar la comunicación y colaboración con las Oficinas Económicas y Comerciales en EE.UU., asesorar a la empresas sobre las actividades de promoción y, por último, facilitar su acceso a la administración americana y a las oportunidades de mercado en los EE.UU.

Para una mayor eficacia este foro se estructura en sectores que se reúnen al menos una vez al año. Durante 2009-2014 se han realizado 49 reuniones y están previstas para este año 13 reuniones.

El Spain Business Forum también tiene una vertiente virtual a la que se accede por invitación y del que es requisito fundamental para formar parte, ser una empresa española instalada en EE.UU. En la actualidad cuenta con 500 miembros.



6 Conclusión

En definitiva, el potencial que ofrece EE.UU. a las empresas españolas es enorme, pero resulta imprescindible abordar este mercado con una visión estratégica de medio plazo, amparada dentro de las actuaciones que se promueven desde los organismos públicos que trabajan para la internacionalización. El Plan de promoción de Imagen de las Empresas Españolas que viene desarrollando la Secretaría de Estado de Comercio a través de ICEX busca precisamente acompañar las actuaciones institucionales con los intereses de las empresas, con iniciativas de amplio espectro que deben continuar en un momento clave de las relaciones de la Unión Europea con la primera economía mundial.

