

## Informe de la jornada: "España- EE.UU. V Foro Empresarial"

Madrid, 28 de abril de 2015

El acto, organizado conjuntamente por el Círculo de Empresarios y Spain - US Chamber of Commerce, contó con la colaboración, entre otros, de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira en cuya sede de Madrid se celebró la jornada, que se enmarca dentro de la idea de explorar las oportunidades que ofrecen los dos países, buscar las sinergias entre ambos y lograr un intercambio de conocimientos.

### Palabras de saludo a cargo de D. Rafael Fontana, presidente ejecutivo de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira.

- Las relaciones entre España y EE.UU tienen unas **raíces históricas** y es indudable que lo español está muy presente en el territorio norteamericano.
- Actualmente, se está negociando un Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea (UE) y EE.UU (**TTIP**, por sus siglas en inglés) que pretende ser un marco de referencia para futuras relaciones bilaterales entre ambos territorios, que engloban el **50% de la producción** total del mundo y componen **un tercio del comercio mundial** de bienes y servicios.
- Los **objetivos** del TTIP son, entre otros, eliminar las barreras al comercio, fomentar la cooperación empresarial, lograr que las empresas cumplan con las regulaciones de la UE y de EE.UU, y ofrecer un nuevo marco de oportunidades a los emprendedores.

### Sesión de inauguración con las intervenciones de D. Javier Vega Seoane, presidente del Círculo de Empresarios y D. Alan D. Solomont, embajador retirado y presidente del Consejo de Administración de Spain-U.S. Chamber of Commerce

- La **internacionalización** de las empresas y la apertura al exterior deben ser una preocupación en todos los países ya que la base del **desarrollo económico** y del progreso social se encuentra en el crecimiento de las compañías.
- En España, las **exportaciones** han contribuido a la **recuperación** y al crecimiento económico haciendo aumentar el PIB del país.
- Las empresas exportadoras han conseguido hacer frente a la crisis, por lo que debería ser una opción no sólo para las grandes, sino también para las **pymes**.
- Actualmente hay unas **46.000 compañías** españolas que exportan regularmente aunque el **60%** de las exportaciones se concentran en torno al reducido número de 500 empresas.
- Las empresas que apuestan por la **internacionalización**, la **innovación** y el **talento** han crecido en los últimos años.
- Los **sectores prioritarios** para las exportaciones españolas son el del automóvil, el agroalimentario, el químico y el textil
- Los principales **destinos** son los países de la UE y Latinoamérica; sin embargo, las empresas cada vez más se lanzan a explorar mercados más desconocidos pero igualmente atractivos como los de Asia o África.
- EE.UU. es la **primera economía** del mundo y posee un mercado amplio y competitivo que puede resultar interesante para que las empresas adquieran un **know how** que después les pueda ser útil a la hora de penetrar en otros mercados.

- El **10,9%** de las **inversiones españolas** en el extranjero son en EE.UU., lo que sitúa a nuestro país en la posición número 14 en el ranking de países inversores en EE.UU.
- La **comunidad hispana** constituye el 18% de la población total y se prevé que aumente en un 10% en 2050, situando al país norteamericano como el primer país del mundo en número de hispanohablantes, algo que podría ser beneficioso para los intercambios comerciales con España.
- Es necesario fortalecer las relaciones entre ambos países.
- Actualmente EE.UU. es el **primer destino** de las exportaciones españolas después de las realizadas a los países comunitarios, y en términos generales, es el **sexto país** al que exportamos.
- Se recomienda contribuir al mantenimiento de las **multinacionales** estadounidenses en España ya que crean numerosos puestos de trabajo, generan nuevas oportunidades, promocionan la seguridad...
- Se ha producido un **incremento de las inversiones** en ambos sentidos en sectores como la energía, las infraestructuras o las telecomunicaciones, principalmente.
- EE.UU es un país que ofrece **oportunidades para las pymes** ya que es un mercado grande que además protege las inversiones y aboga por la transparencia y la seguridad jurídica. Santander, Iberdrola o Mapfre son ejemplos de empresas españolas instaladas con éxito en EE.UU.
- El **TTIP** contribuirá al aumento de las mismas y de las exportaciones y se prevé que haga crecer el PIB comunitario en **1,5 miles de millones de euros**.
- Desde la Cámara de comercio de EE.UU en España, se apuesta por potenciar las relaciones entre **los Gobiernos y las empresas** de ambos países y se incentiva a las compañías estadounidenses a centrar su foco en España como destino atractivo tanto para la inversión como para la exportaciones.

### Discurso de apertura a cargo de D. Carlos Espinosa de los Monteros, Alto Comisionado de la Marca España

- Desde la creación de la **Cámara de comercio de España en EE.UU.** en 1959, las relaciones entre ambos países han evolucionado favorablemente.
- **1965** fue un año relevante en las relaciones comerciales de los dos países ya que tuvo lugar en territorio americano una feria internacional que permitió que España presentase por primera vez sus productos, que fueron el aceite de oliva y el vino, bajo el conocido eslogan "**Spain is different**".
- En la actualidad mantienen un **excelente trato** en los planos político, económico, comercial y empresarial.
- En **2014**, España tuvo por primera vez una **balanza comercial favorable**. El valor de las exportaciones a EE.UU. se situó en torno a las 10.600 millones de euros mientras que el de las importaciones alcanzó 300 millones de euros menos. Los flujos de inversión rondan los 3.000-4.000 millones euros y en 2012 el *stock* de la inversión acumulada en ambos sentidos era de algo más de 50.000 millones euros.
- Actualmente hay **90.000 personas** que trabajan en EE.UU. para empresas españolas y el número de estudiantes se incrementa cada año.
- **Importante presencia** en el mercado estadounidense de productos españoles de consumo, de grandes empresas constructoras que ganan licitaciones por valor de 4.000 euros al y de reputados arquitectos como Moneo o Calatrava que han realizado importantes proyectos.
- De las diez obras de infraestructura más grandes del mundo, seis las están llevando a cabo empresas españolas en los cinco continentes.

- Crecimiento del **idioma español** que sitúa a EE.UU como el segundo país con un mayor número de hispanohablantes (60 millones). El español es un requisito para un gran número de puestos de trabajo en EE.UU. y es un activo que se valora y se potencia.
- El **reto** de España es conseguir atraer a un mayor número de **turistas** estadounidenses, aprovechando la apreciación del dólar con respecto al euro
- La **negociación** del TTIP está siendo **lenta** debido en parte a la atención de EE.UU a la zona del Pacífico en detrimento del Atlántico.
- En EE.UU, existe un **reconocimiento** al papel de España en el proceso de colonización y descubrimiento de América.

### "Insider report: las relaciones económicas entre España y Estados Unidos"

Entrevista de **D. Juan Rodríguez Inciarte, consejero ejecutivo y director general del Banco Santander**, a **D. José W. Fernández, ex secretario de Estado adjunto de Economía, Energía y Asuntos Comerciales de los Estados Unidos entre 2009 y 2013**

- La **visión** de España en los Estados Unidos está mejorando. España ya no se ve como un país que plantee un grave riesgo. El PIB está creciendo y el paro tiende a la baja, aunque persiste un elevado desempleo juvenil.
- Durante la crisis, España optó por abrirse al **exterior** y hoy destina a la exportación **un tercio del PIB**, aunque en esta cifra se incluyen productos previamente importados y que se reexportan.
- La banca española tiene menos de 100 millones de euros en deuda pública de Grecia, con lo cual no sufriría un grave impacto en caso de que Atenas saliera del euro.
- Las **empresas españolas** en Estados Unidos están triunfando.
- La **inversión española** en Estados Unidos no ha recurrido al mercado hispano como base para su desarrollo.
- En las relaciones entre Estados Unidos y **Cuba**, por el momento sólo hay una apertura de **carácter político**. Ahora mismo el reglamento de Estados Unidos permite comerciar con Cuba únicamente en los sectores de telecomunicaciones, alimentos y medicinas. Durante los últimos cincuenta años, Estados Unidos no ha invertido en Cuba. El gran **conocimiento que las empresas españolas** tienen de este mercado puede ser de gran ayuda para Estados Unidos en sectores como hostelería, telecomunicaciones, energía, infraestructuras...
- Lo más importante del TTIP es que la Unión Europea y Estados Unidos tienen la oportunidad de **homologar sus estándares** y marcar las pautas del comercio mundial.
- La **estrategia expansiva** de la FED explica la evolución tan favorable de la economía estadounidense en los últimos años. Se han creado 200.000 empleos al mes, de tal manera que desde 2009 el paro ha bajado del 10 al 5%. Asimismo, las exportaciones casi se han duplicado.
- La reciente **apreciación del dólar** ya está afectando a los exportadores estadounidenses. Este hecho tiene repercusión en Iberoamérica, que también acusa el impacto de la desaceleración de la economía china (menor demanda de materias primas).

### “Balance de éxito: comercio e inversión entre España y Estados Unidos”

#### Intervención de D. Antonio Fernández-Martos, director general de Comercio Internacional e Inversiones

- El **intercambio comercial** entre la Unión Europea y Estados Unidos asciende a **medio billón de euros**. La UE tiene un superávit de más de 100.000 millones.
- Estados Unidos es el **primer destino de la inversión** de la UE en el exterior, con un volumen de 1,7 billones de euros. La inversión de Estados Unidos en la UE es algo inferior a esa cifra.
- Por primera vez en la historia reciente de España, nuestro país logró en 2014 **superávit en su relación comercial** con Estados Unidos. Exportamos más de 10.600 millones de euros (crecimiento de más de un 20% con respecto a 2013) frente a unas importaciones de 10.300 millones.
- Estados Unidos es el **sexto destino** de las exportaciones españolas de mercancías, y el primero del ámbito extracomunitario. En términos de comercio de valor añadido, se erige como el cuarto destino de nuestras exportaciones de mercancías.
- Estados Unidos es el **quinto proveedor** de mercancías de la economía española. En términos de comercio de valor añadido, sería el tercer proveedor.
- En 2014 España exportó a Estados Unidos servicios por valor de **7.600 millones de euros**. Esto supone el **7%** del total de las exportaciones españolas de servicios.
- Estados Unidos es el **tercer destino de la inversión** de España en el mundo. El *stock* asciende a unos 50.000 millones de euros y es responsable de unos 90.000 empleos.
- Estados Unidos es el **segundo inversor mundial en España**. El *stock* asciende también a unos 50.000 millones de euros y es responsable de unos **150.000 empleos**.
- Las cifras de comercio e inversión de España hacia Estados Unidos se han disparado en los últimos años. En la última década, las **exportaciones** han aumentado un **85%**. Entre 2007 y 2012, las **inversiones españolas** en Estados Unidos han crecido un **260%**.
- Notable la **presencia** de empresas españolas en el mercado estadounidense.
- Estados Unidos ofrece a las empresas españolas un **elevado nivel de renta** (más de 50.000 dólares per cápita), una población extensa (más de 315 millones de habitantes) y seguridad jurídica. Además, Estados Unidos es responsable del 23% de la producción económica mundial y absorbe el 13% de las importaciones mundiales.
- Estados Unidos es un **mercado complejo**. En realidad, son 50 mercados distintos, con diferente regulación laboral, sectorial, de comercialización, de contratación pública... Es un mercado que requiere una **inversión cuantiosa** por parte de las empresas españolas.
- España cuenta en Estados Unidos con **cinco oficinas comerciales**, que están intensificando su relación con las autoridades estatales y federales para presentar la oferta española e identificar oportunidades de negocio.
- La Administración pública española también trabaja para mejorar la **imagen de España** en Estados Unidos e impulsar el establecimiento de pymes en el país (programa “Target USA”).
- También pueden ayudar a las empresas españolas que operan en Estados Unidos la Spain-US Chamber of Commerce, Cofides, Cesce...
- El **convenio de doble imposición** recientemente modificado todavía no ha entrado en vigor.
- La negociación del **TTIP** es un éxito en sí mismo para España, que siempre ha tratado de **impulsar** la relación entre la UE y el continente americano.
- El TTIP es la **prioridad** número uno de la política comercial española. Tendrá un impacto positivo para Estados Unidos y para los países de la UE. Según un estudio de

Bertelsmann, la renta per cápita en España aumentará seis puntos y se crearán 150.000 empleos.

- Es probable que la negociación del TTIP se **acelere** en breve después del trabajo técnico realizado hasta ahora (nueve rondas de negociación hasta la fecha).
- Se espera que Estados Unidos aprueba en mayo la **Trade Promotion Authority**, un instrumento legislativo que establece que el Congreso puede votar a favor o en contra de un acuerdo comercial, pero sin posibilidad de introducir modificaciones.

### Mesa redonda: “De proyecto a realidad: empresas españolas en EE.UU”, moderada por D. Balbino Prieto, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles.

La mesa contó con las **intervenciones** de:

- D. Álvaro de la Haza, director de Secretaria Corporativa y consejero de Cosentino North America.
- D. Juan Pablo Estefan, director financiero de Grupo Solutex.
- D. Santiago Letamendía, director internacional de Del Pozo.
- D. Mariano Puig, expresidente de Puig.
- Dña. Agatha Ruiz de la Prada, fundadora y diseñadora de Agatha Ruiz de la Prada
- D. Miguel Ángel Vicente, director comercial del Grupo Antolín.

Tras una breve exposición sobre la experiencia de estas empresas en el mercado estadounidense, las **principales conclusiones** que se extrajeron son:

- EE.UU presenta un **mercado abierto** y sin prejuicios con respecto al origen de los productos, siempre que éste sea de calidad.
- Es un país con **facilidad** para hacer negocios, que cuenta con unos cauces bien establecidos y **transparencia**.
- Para abordar el mercado es necesaria un **gran inversión** que se rentabilizará en el largo plazo
- Hay una necesidad de contratación de **servicios jurídicos** (abogados) para cualquier trámite relacionado con los negocios.

### “En busca de oportunidades: alianza transatlántica de comercio e inversión (TTIP). D. Jochen Müller, corresponsal de la Comisión Europea, representación de la Comisión Europea en España

El **TTPI** engloba **tres áreas** sobre las que se está desarrollando su negociación:

1- Acceso a los mercados:

- **Aranceles:** Se pretenden reducir ya que en la actualidad se encuentran en torno al 3-4% para la mayoría de productos, si bien es cierto que hay algunos como el calzado, el textil o los alimentos que tienen aranceles superiores que alcanzan el 20-30% y los productos lácteos que cuentan con un arancel superior al 100%.
  - La prestación de servicios por parte de arquitectos, consultores o ingenieros exige cambios en la regulación sobre la **movilidad laboral**.
- **Contratación pública y acceso a licitaciones.** España está bien posicionada ya que algunas de sus grandes empresas trabajan en importantes obras de infraestructuras. Se pretende ofrecer más opciones a la pequeña y mediana empresa (una oportunidad podría ser en materia de iluminación de aeropuertos) y eliminar trabas ya que actualmente el 50-60% de lo que se contrata debe ser producido en EE.UU.

2- Cooperación regulatoria:

- **Barreras técnicas al comercio:** especificaciones, certificaciones, normas del etiquetado... son diferentes en cada uno de los territorios y se están buscando alternativas para **acercar posturas** ya que, sobre todo las pymes, no tienen capacidad para adaptarse. Los sectores del automóvil (sillas para bebés), el químico, el farmacéutico y el de la cosmética son los más afectados por estas diferencias.
- **Obstáculos administrativos:** excesiva burocracia o inspecciones que de nuevo afectan más a la pequeña y mediana empresa.

Es necesario definir **estándares globales** y armonizar con el fin de hacer más sencillos los intercambios comerciales.

3- Definir **marco regulatorio** en materias prioritarias como:

- Desarrollo sostenible: EE.UU y la Unión Europea son de los pocos países que lo tiene en cuenta.
- Derechos laborales
- Denominaciones de origen
- Energía y materias primas
  
- Entre los **beneficios** de TTIP se encuentran el impulso al crecimiento económico (se espera que el PIB de ambas economías crezca en torno al 0,5%), el aumento de los puestos de trabajo, el ahorro para las empresas o la mejora de la situación de las pymes. Además se prevé que la economía española será de las 3 ó 4 más beneficiadas de la UE.
- Uno de los principales **motivos de negociación** del TTIP es conseguir fijar unos **estándares comunes** con un socio con el que se comparte el modo de hacer las cosas y para evitar que se impongan modelos de otras economías potentes como la china.
- Existe un **desconocimiento** de este Acuerdo por parte de la sociedad sensibilizada con algunos temas de los que engloba. En muchos países europeos, incluido España, se han llevado a cabo protestas en contra del TTIP.

No habrá modificaciones sustanciales en las leyes europeas vigentes en materias como:

- Sanidad y educación
- Derechos laborales
- Productos agrícolas: no se modificarán las leyes relativas a la seguridad alimentaria.
- Inversiones: Se buscará mejorar la transparencia, los procesos públicos... mantener el sistema actual pero mejorado. No se pretende favorecer a las grandes empresas sino proteger las inversiones frente a las expropiaciones.

La **transparencia y la información** así como la comunicación de cómo van desarrollándose las negociaciones del Acuerdo, son vitales para que la sociedad pueda conocer en profundidad los aspectos más relevantes del TTIP que debe ser ratificado por los 28 estados miembros de la Unión Europea.

### "Perspectivas económicas para 2015: Pronóstico positivo para EE.UU."

#### D. Rolf Campos, Profesor de Economía de IESE

- Las **tendencias a largo plazo** de la economía de EE.UU. se rigen por las previsiones del Fondo Monetario Internacional, que elabora un informe dos veces al año: en abril y en octubre con actualizaciones en enero y junio.
- Las previsiones de **crecimiento** en el informe de abril de 2015 superaron en medio punto porcentual a las previsiones de enero, confirmando que el crecimiento del PIB para 2015 y 2016 será del **3,1%** impulsado en parte por el aumento del **consumo** propiciado por la reducción de la tasa de **desempleo**.

- Una vez dejada atrás la recesión que duró 6 trimestres, la economía estadounidense empezó a crecer hasta alcanzar los niveles actuales.
- Se prevé que en junio de este año **suban los tipos de interés**, los cuales se han mantenido bajos durante mucho tiempo debido a la **política monetaria expansiva** que practicó el gobierno de EE.UU para hacer frente a la crisis. Si no se han subido antes ha sido en parte por la tasa de paro, elevada para los estándares de la Reserva Federal pero que ahora se sitúa en un aceptable 5%.
- En el **balance** de la Reserva Federal se observa que desde enero han dejado de comprar **activos** y por tanto, ha acabado la política expansionista de poner dinero en circulación.
- EE.UU está **retirando la liquidez** mientras que en Europa aumenta. Esto lleva a una **apreciación del dólar** con respecto al euro que ya está afectando a las exportaciones estadounidenses.
- En el **largo plazo**, EE.UU contará con una población envejecida que buscará satisfacer sus necesidades y se prevé que sea un importante **productor de energía**. Además, presentará una mayor **flexibilidad regulatoria**, ya lo está haciendo en términos de tecnología.

### Mesa redonda: "Inversión segura: marco legal, fiscal y financiero en Estados Unidos", moderada por D. Juan Romero, director de Ejecución del Área de Desarrollo de Iberdrola

#### 1) D. Xavier Ruiz, socio del despacho Holland & Knight (Nueva York)

- Hay **dos fórmulas** para vender productos en Estados Unidos: agente y distribuidor.
- Estados Unidos es un país **menos proteccionista** que España. Allí no existe una ley de contrato de agencia ni una normativa sobre distribución.
- Es un error querer someter el contrato de agencia a la legislación española.
- El **agente** que no actúa por cuenta ajena, sino por cuenta de la matriz, puede originar un establecimiento permanente, con las consecuencias fiscales que ello implica.
- Por lo general, el agente debe establecerse en el estado donde realiza sus operaciones.
- **Delaware** no es un paraíso fiscal. Lo que ocurre es que ofrece una **legislación muy avanzada** en materia societaria. Se puede transformar con facilidad el tipo de una sociedad.

#### 2) Intervención de D. Antonio Barba, socio fiscal de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

- Existen **tres** niveles de **tributación**: el estatal, el federal y el local.
- En términos de impuestos, Estados Unidos es un **país caro**. En el nivel estatal, el impuesto de sociedades es del 35% a partir de los 10 millones de dólares. Si a esto añadimos los niveles federal y local, no es extraño pagar un tipo de más del 40%.
- El **convenio de doble imposición** entre España y Estados Unidos todavía vigente (data de 1990) permite gravar un 10% los flujos de dividendos e intereses. A la hora de plantearse un plan de negocio para Estados Unidos, conviene financiarse más a través de deuda que a través de capital. El nuevo convenio de doble imposición acaba con la tributación de las rentas de repatriación. El convenio se encuentra paralizado en el Senado de Estados Unidos por un senador de Kentucky. El presidente Obama ha pedido que se desbloquee el proceso de ratificación.
- En Estados Unidos, las **sociedades limitadas** no tienen que tributar obligatoriamente por el impuesto de sociedades. En el caso de un ciudadano extranjero, las sociedades limitadas funcionan peor porque se limita la responsabilidad jurídica, pero no la responsabilidad tributaria.
- A un residente en Estados Unidos que hace negocios con un inversor español le interesa crear una **LLC** (*limited liability company*). Lo que no le interesa es crear una *corporation*

(el equivalente a nuestra sociedad contribuyente), porque en ese caso tiene que pagar la renta dos veces (por sí mismo y por la *corporation*)

### 3) Intervención de D. Pedro Sáenz, director de Productos de la División Banca Comercial del Santander Bank

- **Un tercio** del volumen de pagos entre empresas y particulares se realiza todavía por medio del **cheque**. El uso del cheque decrece a un ritmo del 10% anual. Está siendo sustituido por transferencias o por el pago con tarjetas.
- Los **plazos de cobro** en Estados Unidos son más **breves** que en España. Unos 30 días es un plazo razonable.
- Los créditos documentarios se usan menos en Estados Unidos que en España.
- La **financiación** de las grandes empresas es un sistema muy **sofisticado**, con un mercado secundario muy desarrollado.
- La financiación de las **pymes** es un sistema más **estandarizado**. Lo normal es la financiación a largo plazo. Las empresas que cuentan con pocos activos suelen financiarse mediante préstamos con garantías sobre activos circulantes.
- El **factoring** está poco desarrollado.
- Estados Unidos es un país donde la vía fundamental de financiación se basa en el **cash flow**. Esto supone una dificultad para las empresas de nueva creación, dado que carecen de un *track record* de financiación. Por eso, es conveniente que las empresas tengan **deudas** desde el primer momento.
- Por lo que se refiere a la compra de una empresa en Estados Unidos, los documentos de compra son muy detallados, puesto que no existe un derecho codificado.
- En Estados Unidos, no se suele comprar una empresa de forma íntegra, sino que se suelen **comprar los activos**, de tal manera que no se heredan las contingencias asociadas a la empresa.

### Clausura a cargo de D. Krishna R. Urs, ministro consejero de la Embajada de Estados Unidos

- D. Krishna R. Urs felicita a España por el éxito de las **reformas económicas** (reforma laboral, reducción del paro, crecimiento del PIB, mejora de las condiciones de financiación...).
- El **emprendimiento** es importante para impulsar el **crecimiento** económico y el empleo.
- El **40%** de la producción de Estados Unidos está generado por empresas que no existían hace veinte años.
- Se calcula que la **economía colaborativa** generará 335.000 millones de euros de aquí a 2025.
- La Embajada de Estados Unidos está realizando actividades para **estrechar los lazos** empresariales entre España y Estados Unidos y para fomentar el **emprendimiento**.
- La Embajada también está promoviendo a España como destino de rodaje de películas y series de televisión (ejemplo: **Juego de tronos**).
- España ha mejorado la **protección legal** de la propiedad intelectual, pero debe seguir trabajando para introducir medidas más disuasorias.
- Un estudio reciente revela que la **tasa de piratería** sigue creciendo. El 88% del contenido cultural consumido a través de Internet en España era pirateado.
- España es el **noveno país inversor** en Estados Unidos.
- **TTIP** es importante para Estados Unidos y para España porque abrirá nuevos negocios y porque posee una dimensión geopolítica.





\*\*\*\*\*

*Cualquier error u omisión contenido en este informe es atribuible única y exclusivamente al Club de Exportadores e Inversores Españoles, responsable de su elaboración a partir de las notas tomadas durante el desarrollo de la reunión.*