

Palancas para consolidar la internacionalización de la pyme española en EEUU

El mercado estadounidense ha ejercido un elevado poder de atracción de las empresas españolas. Un poder que lejos de disiparse viene hoy reforzado por factores coyunturales como las señales de crecimiento de la economía de EEUU, las oportunidades de negocio que ofrece en diversos sectores de actividad, las previsiones de apreciación del dólar frente al euro, o la expectativa de consecución, algo más difusa, del Acuerdo Transatlántico sobre el Comercio y la Inversión. Siendo un mercado prioritario para la internacionalización de la empresa española, se ha lanzado la convocatoria de ayudas del «Plan ICEX Target USA 2014» para las pymes que quieren consolidar su presencia en Estados Unidos.

Ana Domínguez

Los más de 300 millones de consumidores, cuya renta per cápita es la sexta mayor del mundo y supera los 53.100 dólares anuales (en términos de paridad de poder adquisitivo, según estimaciones para 2013 del FMI), y que responden, junto con otros agentes del mercado, por un 12,5% de las importaciones globales, hacen de Estados Unidos un centro de demanda de tal magnitud que resulta difícil de obviar en una estrategia de expansión internacional empresarial.

Cada día se producen transacciones de bienes y servicios entre la Unión Europea y Estados Unidos cuyo valor alcanza los 2.000 millones de euros. España exportó el año pasado al mercado estadounidense bienes y servicios por 16.326 millones de euros. Es más, si excluimos el mercado comunitario, Estados Unidos se erige como el principal destino de las ventas al exterior de bienes de origen español y el segundo en el caso de los servicios.

RADIOGRAFÍA EXPORTADORA


El número de empresas españolas que eligieron Estados Unidos como mercado en el que comerciali-



zar sus productos superó las 25.700 compañías en 2013. Una cantidad que se ha venido incrementado desde 2009, cuando sólo eran 13.281 las empresas que exportaban a este gran mercado. El principal salto cuantitativo se produjo entre 2010 y 2011, al incrementarse en un 48% el número de empresas exportadoras.

Si analizamos algo más en detalle la cuantía de las ventas, nos encontramos no obstante con que un 65,4% de las entidades españolas que exportaron a EEUU el año pasado lo hicieron en cantidades muy

SEGUROS PARA EMPRESAS




CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



pequeñas, menos de 5.000 euros. Y otro 18,8% tan sólo exportó mercancías por un valor comprendido entre dicha cantidad y los 50.000 euros.

Por el contrario, las cincuenta principales empresas exportadoras acaparan más de la mitad (el 52,1% en 2013) de las ventas de bienes de España a Estados Unidos. Aunque también es cierto que se observa una tendencia decreciente, de ligera corrección, en esta cuota en los tres últimos años.

Por otra parte, las empresas exportadoras regulares, aquellas que han exportado en cada uno de los últimos cuatro años, representaban un colectivo de 6.115 compañías el año pasado, esto es, cerca de un 24% del total de exportadores. Aquí, sin embargo, no se ha notado una mejora relevante en la representatividad de esas empresas que consolidan sus ventas en Estados Unidos.

Con todo, la apuesta empresarial por este mercado ha de mantenerse, pues las oportunidades de negocio no están agotadas. España tan sólo vende un 0,57% de los bienes que los norteamericanos compran en el exterior. Desde productos de agroalimentación, hasta industriales y con alto contenido tecnológico, o culturales y audiovisuales, las posibilidades de venta en el mercado estadounidense son diversas.

En el ámbito de los servicios, existe igualmente un abultado margen para incrementar las exportaciones españolas, en áreas como las de comunicaciones, transporte, informática, finanzas y seguros, o servicios para empresas.

POTENCIAL INVERSOR

El interés del mercado estadounidense no se circunscribe solamente al ámbito de las exportaciones. Las empresas españolas se adjudicaron proyectos en Estados Unidos por más de 1.650 millones de euros en 2013, y el potencial que ofrece el mercado concesional es enorme. Además, el número de compañías de capital español que ha elegido Estados Unidos como mercado donde implantarse

supera las setecientas. No en vano, como destino de inversión también ocupa una posición privilegiada: se sitúa como el tercer mercado para la inversión directa de España en el exterior (sólo por detrás de Brasil y Reino Unido).

A pesar de que el flujo de inversión directa de España en Estados Unidos (inversión bruta, excluyendo las empresas de tenencia de valores extranjeros) en 2013 fue más tímido que en años anteriores, situándose en los 595 millones de euros, la inversión acumulada en el último lustro supera los 12.683 millones.

SECTORES DE OPORTUNIDAD

Inversión en EEUU

- Energías renovables
- Infraestructuras
- Medio ambiente
- Servicios financieros
- Transportes

Exportación a EEUU


- Agroalimentario
- Productos culturales y audiovisuales
- Productos industriales y tecnológicos
- Servicios de transporte
- Servicios empresariales
- Servicios financieros y de seguros
- TIC

Fuente: Afi, a partir de la Secretaría de Estado de Comercio.

Los sectores de infraestructuras y medio ambiente, incluyendo las energías renovables, pero también los sectores financieros y de transportes, son algunos de los que se perfilan como más atractivos para la inversión española en Estados Unidos. Así se recoge en el Plan Integral de Desarrollo de Mercado – Estrategia 2014 para Estados Unidos, elaborado por la Secretaría de Estado de Comercio.

Con la finalidad de promover la internacionalización y consolidar la presencia de las pymes españolas en Estados Unidos, ICEX España Exportación e Inversiones creó el «Plan ICEX Target USA», en el marco del cual acaba de lanzarse la [convocatoria de ayudas para 2014](#).

SEGUROS PARA EMPRESAS




**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

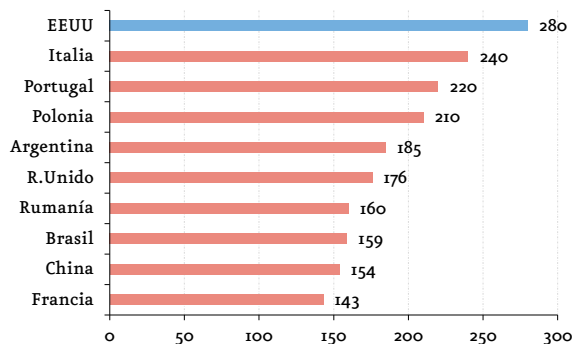
**¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?**

Porrones como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



Países con mayor aumento de filiales españolas en 2004 - 2012



Fuente: Afi, a partir de PwC.

«PLAN ICEX TARGET USA»

Este Plan contempla la concesión de ayudas económicas para dos grandes grupos de pequeñas y medianas empresas españolas que se proponen internacionalizarse hacia EE.UU. Por una parte, aquellas que pertenezcan a sectores de alto contenido tecnológico como los de biotecnología, nanotecnología, contenidos digitales o Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC). Y, por otro lado, las empresas de cualquier sector que hayan constituido una filial en Estados Unidos. Además, en el marco de la convocatoria de 2014, podrán solicitar la ayuda tanto empresas que hayan sido beneficiarias del Plan en 2013 como aquellas que lo soliciten por primera vez.

En concreto, el aporte económico del ICEX puede ascender a la mitad de los conceptos de gasto susceptibles de apoyo, con un máximo de 50.000 euros por empresa. Dichos conceptos de gasto se refieren a: (i) gastos previos, de constitución y primer establecimiento (estudios de viabilidad, gastos de constitución de la filial, consultorías, homologaciones y certificaciones obligatorias para la creación de una filial en EE.UU, y servicios de asesoramiento externo asociados a la propia constitución de la filial); (ii) gastos de promoción (investigación de mercados, material de difusión y promoción, publicidad, acciones

promocionales, patrocinios comerciales, relaciones públicas, y participación en ferias y congresos internacionales); y (iii) gastos de defensa jurídica de la marca y homologación (registro de patentes y marcas, defensa de la marca, y homologación y certificación). Si bien, no será objeto de apoyo «el establecimiento y explotación de una red de distribución y otros gastos corrientes vinculados a la misma».

Se requiere asimismo que los gastos susceptibles de apoyo hayan sido realizados a lo largo de 2014. Aunque, excepcionalmente, podrán cofinanciarse aquellos gastos previos, de constitución y primer establecimiento, ya realizados en 2013 pero dentro del cuatrimestre anterior a la fecha de constitución de la filial en EE.UU.


Por otra parte, también existen estipulaciones en cuanto a la inversión mínima para los conceptos de gasto susceptibles de apoyo. Ésta será de 30.000 euros para las pymes que solicitan la ayuda por primera vez y que hayan constituido una filial en territorio estadounidense. Mientras que se reduce a 15.000 euros en el caso de las empresas de alto contenido tecnológico o aquellas que ya fueron beneficiarias en la edición de 2013 del Plan.

Todas las empresas elegibles pueden participar en un proceso de concurrencia competitiva y solicitar la ayuda canalizada a través del Plan ICEX Target USA hasta el 21 de noviembre de 2014. El ICEX, por su parte, tendrá hasta el 30 de diciembre para efectuar y publicar las aprobaciones de ayuda correspondientes. En total se destinarán hasta un millón de euros en ayudas con cargo al Plan.

PALANCAS DE NEGOCIO

Además de los apoyos públicos a la internacionalización de empresas españolas hacia Estados Unidos como el citado Plan, existen otra serie de aspectos susceptibles de favorecer estos procesos. Entre ellos, la firma del [Acuerdo Transatlántico sobre el Comercio y la Inversión](#) (TTIP, por sus siglas en in-

SEGUROS PARA EMPRESAS




CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Personas como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

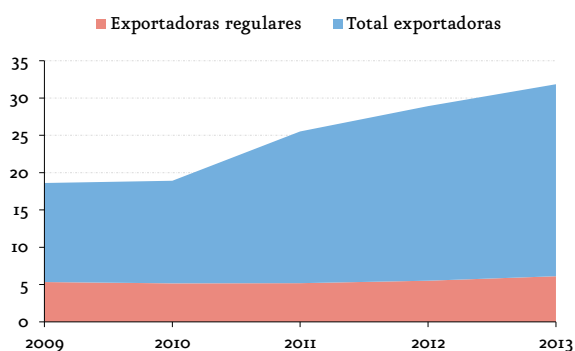
- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



glés). Éste es un acuerdo ambicioso que están negociando la Unión Europea y Estados Unidos (inicio de las conversaciones en julio de 2013) para suprimir las barreras al comercio, no sólo arancelarias sino también técnicas y otras no arancelarias, en diversos sectores, así como liberalizar las inversiones, la prestación de servicios y las adquisiciones públicas de cara a facilitar la operativa de las empresas entre los dos lados del Atlántico. En este sentido, el reconocimiento por ambas partes, UE y EEUU, de estándares y normas técnicas -asunto que está en la agenda de las negociaciones-, resulta clave.

Empresas españolas que exportan a EEUU

(miles de empresas)



Fuente: Afi, a partir de ICEX.


La consecución de un acuerdo de tales dimensiones, que abarque los ámbitos comercial, de inversiones, regulatorio y de compras públicas, aunque se antoja compleja en su culminación, goza de un enorme potencial de generación de negocio para las empresas comunitarias y, por ende, españolas. No hay que olvidar que, actualmente, regulaciones como la «Buy American Act» (1933), que da prioridad a los bienes producidos en Estados Unidos en los procesos de adquisiciones públicas del Gobierno federal (incluso algunos Estados y Administraciones locales también incluyen requisitos sobre el origen de los bienes en sus legislaciones sobre contrataciones públicas), suponen un impor-

tante limitante para la participación de proveedores españoles y extranjeros en general. También representan un obstáculo los requisitos para la obtención de visados y la homologación de títulos académicos expedidos en España, por ejemplo, para la prestación de servicios profesionales en Estados Unidos. Un tercer ejemplo se refiere a la necesidad de contar con la aprobación del Comité de Inversión Extranjera (*The Committee on Foreign Investment in the United States*) para la realización de inversiones de determinada cuantía o en sectores considerados estratégicos.

Por otra parte, la ratificación del protocolo que modifica el Convenio para evitar la doble imposición entre España y Estados Unidos, ya firmado en 2013, también promoverá los flujos de inversión.

Por último, podemos hacer referencia a la evolución de la divisa. Ésta es susceptible de favorecer las ventas españolas en territorio americano en un contexto en el que se prevé que el euro siga depreciándose frente al dólar. Tras acercarse a 1,40 dólar/euro a principios del pasado mes de marzo, el pasado mes de octubre el cruce se situó en mínimos desde 2012, por debajo de 1,26. Las divergencias cíclicas entre la economía estadounidense y el área euro, a favor de la primera, y la notable ampliación del diferencial de tipos de interés registrada desde principios de 2014 siguen siendo dos de los principales factores que explican la depreciación acumulada por el euro en lo que va de año, que supera el 8%. Las expectativas de *Economist Intelligence Unit* sitúan el cruce en 1,22 dólar/euro para el próximo año y en 1,18 dólar/euro para 2016. De concretarse esta tendencia prevista, los productos españoles contarán con el soporte competitivo del precio en su comercialización en el mercado estadounidense ::

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?

Personas como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO

