



Informes de Ferias

SELECT USA INVESTMENT SUMMIT

Washington, DC 18-20 de junio 2017

Este informe ha sido realizado por
Jurdana Izaguirre Artaza, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, DC

ÍNDICE

1. PERFIL DE LA FERIA	3
2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA	5
3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS	7
4. VALORACIÓN	11
5. ANEXOS	12

1. PERFIL DE LA FERIA



Fechas de celebración del evento:

18-20 de junio, 2017

Frecuencia, periodicidad:

Cuarta edición

Anteriores ediciones:

31 de octubre - 1 de noviembre, 2013
Marriott Wardman Park Hotel
Washington, DC

22-24 marzo, 2015
Gaylord National Resort & Convention Center
National Harbor, MD

19-21 de junio, 2016
Washington Hilton
Washington, DC

Lugar de celebración:	Washington, DC, Estados Unidos
Esta edición se celebró en:	Gaylord National Resort & Convention Center National Harbor, MD https://www.selectusa.gov/2017-investment-summit
Horario de la feria:	Domingo 18 de junio: 7:30am - 7:00pm Lunes 19 de junio: 6:00am - 7:30pm Martes 20 de junio: 7:00am - 4:00pm
Precios de entrada y del espacio:	La inscripción previa es obligatoria y el precio de esta edición fue de 799 dólares por participante. Los expositores son las agencias del gobierno federal y las agencias de desarrollo económico estatales y locales.
Sectores y productos representados:	Esta cumbre tiene como principal objetivo presentar a los inversores extranjeros las oportunidades de inversión que ofrece EEUU, así como las ventajas de hacer negocios en este mercado.

2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA

La atracción de inversión extranjera a Estados Unidos es una de las prioridades de la administración estadounidense. En 2011 el Presidente Obama creó SELECT USA (<http://selectusa.gov/>), agencia federal dedicada a la promoción y atracción de inversión extranjera, que desde 2013 organiza, junto con el Departamento de Comercio (<http://www.commerce.gov/>), una cumbre de tres días: SELECT USA INVESTMENT SUMMIT (<https://www.selectusa.gov/selectusa-summit>).

Esta edición tuvo lugar los días 18-20 de junio, en el Gaylord National Resort and Convention Center, a las afueras de la ciudad de Washington, D.C., bajo el lema "*Grow with US*" o "Crece con Nosotros" y con especial hincapié en el clima innovador existente en el mercado estadounidense.

SELECT USA INVESTMENT SUMMIT es un foro de alto nivel que permite a participantes provenientes de todo el mundo conocer las diversas oportunidades de negocio existentes en EEUU mediante una serie de presentaciones plenarios y concurrentes sobre temas variados como innovación, fiscalidad, apoyos estatales y locales, acceso a capital, mano de obra cualificada, etc. (el programa completo del foro se puede consultar en: <http://selectusasummit.us/agenda/>).

Durante la cumbre se pueden visitar los stands de los representantes de los principales estados y condados del país situados en el Exhibition Hall (ver listado completo de los expositores en: <http://www.expocad.com/host/fx/techforums/17SUSA/exfx.html#floorplan>). Además, la jornada previa al foro incluye un programa introductorio sobre el proceso de inversión en Estados Unidos (*SelectUSA Academy*) dirigido principalmente a aquellas empresas que invierten en EEUU por primera vez. Este año también se organizó un programa paralelo de infraestructuras con acceso restringido para las agencias estatales y locales de promoción económica con el objetivo de dar a conocer las ventajas que ofrecen mecanismos de financiación como las PPPs para el desarrollo, atracción y financiación de proyectos.

Esta edición batió records de participación, con más de 3.000 asistentes provenientes de 64 países, incluida la mayor delegación de empresas extranjeras hasta la fecha con más de 1.200 inversores. Las diez principales delegaciones provenían de China, Taiwan, Japón, India, Canadá, Brasil, Corea del Sur, Italia, Turquía y Alemania.

Por lo que respecta a la presencia española, Keith Silver, Consejero Comercial de la Embajada de EEUU en Madrid, lideró una delegación compuesta por 6 representantes de empresas españolas (IDOM, RUBI TOOLS, ONYX SOLAR y ABERTIS), AMEC -la Asociación de Empresas In-

dustriales Internacionalizadas-, el Delegado del Gobierno Vasco en Nueva York y dos delegados españoles de empresas estadounidenses (Visión Americas y Neuroelectrics). Por parte de la Oficina Comercial de Washington, DC asistieron Ana Domínguez, Agregada Comercial, y Jordana Izaguirre, responsable del Departamento de Inversiones.

El foro fue inaugurado por el Secretario de Comercio Wilbur Ross y contó con la participación del Secretario del Tesoro, Steven Mnuchin, el Secretario de Energía, Rick Perry, el Secretario de Trabajo, Alexander Acosta, el Gobernador de Kentucky, Matt Bevin y el Gobernador de Carolina del Sur, Henry McMaster. A diferencia de ediciones anteriores el foro no fue inaugurado por el Presidente ni contó con la participación del Vicepresidente.

En los paneles participaron líderes y CEOs de renombradas empresas estadounidenses (Oracle, General Motors, General Electric, UPS), empresas multinacionales extranjeras con presencia en EEUU (Siemens, Mahindra, Honda, ABB Group, Samsung), así como una empresa estadounidense cuya CEO es la neuróloga española Ana Maiques, en un panel sobre los clusters industriales y las redes de conocimiento y contactos.

Además de la asistencia a las distintas sesiones y paneles, la Oficina Económica y Comercial de Washington mantuvo reuniones privadas con los representantes de las distintas agencias del gobierno federal así como los estados de su demarcación, concretamente con: Virginia, Maryland, Delaware y West Virginia. Durante estas reuniones se realizaron los contactos necesarios para la organización de las próximas visitas institucionales.

3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS

Tanto el Secretario de Comercio de Estados Unidos, Wilbur Ross, como el resto de altos cargos que participaron en la cumbre destacaron que nunca ha habido un mejor momento para invertir en Estados Unidos, como demuestra el Indicador de Confianza para la Inversión Extranjera elaborado por AT Kearny y que por quinto año consecutivo sitúa a Estados Unidos en el primer puesto del ranking¹.

EEUU es el mayor receptor mundial de inversión extranjera directa, con un stock acumulado de 3.135 millones de dólares y un flujo anual de más de 348.000 millones de dólares en 2015. Las empresas extranjeras generan alrededor de 6,4 millones de puestos de trabajo directos y otros 6 millones indirectos².

Los participantes de las tres primeras ediciones del Foro anunciaron inversiones de más de 20.000 millones de dólares en inversión directa extranjera greenfield durante el periodo 2014-2016, lo que representa más del 12% de todos los proyectos de inversión directa extranjera greenfield anunciados durante dicho periodo. En esta edición dos empresas anunciaron su expansión en Estados Unidos: la empresa francesa de software Klaxoon y la multinacional de servicios financieros Genpact.

Durante el foro se analizaron los diferentes aspectos que afectan a los inversores extranjeros en EEUU y que se resumen a continuación:

- **EEUU es el mejor lugar del mundo para invertir** por el tamaño de su mercado, su espíritu emprendedor, el apoyo a la innovación, la protección de la propiedad intelectual, su excelente sistema educativo, el acceso a personal altamente cualificado o los bajos costes energéticos.
- **Siempre es un buen momento para invertir en EEUU pero este es un momento especialmente interesante gracias a las reformas que está realizando la administración Trump.** Según el Secretario de Comercio Ross la desregulación, la simplificación del sistema fiscal, la bajada de los tipos impositivos y la mejora de las infraestructuras mejorarán el clima de negocios y aumentarán la competitividad del país. La puesta en marcha de estas

¹ AT Kearny Foreign Direct Investment Confidence Index
<https://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index>

² SELECT USA. Foreign Direct Investment in the US.
<https://www.selectusa.gov/FDI-in-the-US>

reformas ha aumentado la confianza de los inversores, consumidores y líderes empresariales. Estamos entrando en un periodo de crecimiento económico y según palabras del Secretario Mnuchin esa es la prioridad de la administración Trump, el crecimiento económico sostenido de EEUU.

- **La importancia de la innovación:** EEUU es líder en tecnología e innovación y ofrece un entorno que atrae a las compañías más ambiciosas e innovadoras del mundo gracias a un excelente ecosistema en el que las empresas colaboran en programas de I+D con universidades, entidades federales y estatales e incluso empresas de la competencia. Además, la extensa y sólida legislación sobre propiedad intelectual existente permite a las empresas innovar y desarrollar nuevos productos que son protegidos por dicha legislación. En Estados Unidos se promueve y se fomenta la cultura de la innovación y la creatividad así como la importancia de asumir riesgos y limitar el miedo al fracaso.
- **La necesidad de estar presente en EEUU para formar parte de este mercado, teniendo en cuenta que la selección del lugar es un elemento fundamental para garantizar el éxito** de un proyecto de inversión, en función de factores como la proximidad a los consumidores potenciales, el acceso a los suministradores locales, las infraestructuras, la disponibilidad de mano de obra cualificada y el precio de la energía.
- **La necesidad de conocer los clusters y mantener redes de contactos locales** en grupos de empresas e instituciones concentrados en la región geográfica de interés. Es fundamental conocer y relacionarse con estos grupos, con ese ecosistema que incluye a los profesionales más respetados del sector y es especialmente importante durante las primeras etapas de la entrada en el mercado estadounidense.
- **La oferta de mano de obra altamente cualificada, diversa, innovadora y móvil.** En palabras del Secretario de Trabajo Acosta, la mano de obra disponible en Estados Unidos es una de las más productivas del mundo. Además, una de las características de las empresas americanas es que saben formar, entrenar y preparar a sus trabajadores, es una de sus ventajas competitivas. Se están impulsando programas para que los estudiantes adquieran la formación y los conocimientos que demandan las propias empresas, fruto del rápido desarrollo y los avances tecnológicos que estamos viviendo. En este sentido, empresas nacionales y extranjeras (destacan las empresas de automoción, como BMW) están colaborando con la administración para conectar sus necesidades con los programas formativos que se ofrecen en los centros académicos. EEUU cuenta con centros educativos de máximo nivel y 15 de las 20 universidades más importantes del mundo que atraen a los estudiantes con más talento pero son conscientes que es necesario comenzar desde la enseñanza primaria fomentando los programas STEM (*Science, Technology, Engineering and Math*).
- **Estados Unidos cuenta con el mercado financiero más desarrollado, líquido, flexible y eficiente del mundo.** Además, en EEUU existe una cultura intrínseca de asumir riesgos que fomenta la innovación mediante el acceso a financiación y oportunidades de inversión que no existen en otros mercados.
- **Las agencias de promoción económica estatales y locales son una fuente vital de información, recursos y apoyo al inversor extranjero.** Es fundamental conocer los programas e incentivos que ofrecen estas agencias desde el primer momento. A menudo las empresas sólo contactan con estas agencias cuando tienen un problema y es mucho más sencillo utilizar estas herramientas desde el principio. Además de los incentivos conviene valorar

la existencia de otros recursos disponibles como programas de aprendizaje y desarrollo para los empleados, ayudas en I+D, acceso a plantas o espacios o cualquier otro tipo de ventajas específicas para la empresa.

- **La importancia del uso de las nuevas tecnologías.** Hoy día toda empresa pertenece al sector tecnológico, con independencia del producto o servicio que ofrezca, y debe utilizar los datos y la información digital que ofrecen las nuevas tecnologías para adoptar mejores decisiones y mejorar su productividad.
- **Las razones por las que las empresas extranjeras se establecen en EEUU son variadas:** economía estable, mano de obra cualificada, seguridad jurídica y predictibilidad, protección de la propiedad intelectual, cultura emprendedora y la oportunidad de ser una empresa más fuerte a nivel global.
- **EEUU es cada vez más una plataforma global en la cadena de suministro.** Hay dos tendencias que corroboran este hecho: por un lado, se estima que un 37% de las empresas con facturación anual de 1.000 M\$ estarían considerando mover su producción de Asia a EEUU, y esta tendencia se puede acelerar con la reforma impositiva de repatriación de beneficios prevista por el Gobierno; por otro, se están incrementando exponencialmente las inversiones de los países emergentes, particularmente China. Adicionalmente, existen otras tendencias que favorecen actualmente a EEUU: un panorama cambiante de la competitividad en la producción (el gap entre China y EEUU se está acortando en algunos sectores), el auge de las tecnologías digitales en la cadena de suministro en las que EEUU está mejor posicionada y el aumento de los obstáculos comerciales y aranceles que se está produciendo a nivel global y que está ocasionando que muchas empresas piensen en producir en EEUU.
- **EEUU es también una importante plataforma para la exportación.** El establecimiento de una operación en EEUU además de crear oportunidades en el mayor mercado del mundo, abre puertas a mercados exteriores. Más de una cuarta parte de los productos exportados desde EEUU en 2015 se produjeron o fabricaron en empresas de origen extranjero establecidas en el país.
- **Los cuatro mayores retos para la actual administración:** la reforma fiscal (EEUU tiene uno de los tipos impositivos más altos del mundo), la desregulación (con el fin de mejorar el clima de negocios. Por ejemplo, el sector manufacturero está regulado por más de 300.000 normas), la mejora de las infraestructuras (será necesaria la colaboración de agencias federales, estatales y el sector privado mediante herramientas como las PPPs para mejorar las carreteras, aeropuertos y puertos del país, que son de vital importancia para incrementar la competitividad y el acceso global a los mercados de las empresas) así como la reforma educativa (para preparar a los trabajadores del futuro).
- **La importancia del libre comercio.** Estados Unidos es el mayor mercado del mundo pero vivimos en un mundo globalizado. La administración Trump quiere asegurar que los tratados de comercio que se firmen sean beneficiosos para EEUU ya que actualmente el libre comercio no es una realidad en todos los países. El Secretario Mnuchin señaló que se llevará a cabo la modernización de NAFTA, se retomará el diálogo con China para eliminar las actuales barreras que sufren los servicios financieros y los productos agrícolas estadounidenses y

se estudiará la firma de nuevos tratados bilaterales, incluido el del Reino Unido tras la salida de la UE.

- **La diversidad energética.** En palabras de Rick Perry, Secretario de Energía, el Presidente Trump quiere que en el área de la energía Estados Unidos no sólo sea independiente, sino que sea dominante. Para ello se fomentará el desarrollo de todas las fuentes de energía sin restricción, desde las energías renovables, al carbón o a la energía nuclear ya que la energía es crítica no solo para la economía sino también para la política exterior de EEUU.
- **La participación de las empresas extranjeras es crítica para la mejora de las infraestructuras.** Según el Secretario del Tesoro Mnuchin, el uso de las PPPs evitará que los contribuyentes asuman la totalidad del coste del proyecto y asegurará que la obra se lleve a cabo en los plazos indicados, dentro del presupuesto establecido y con los estándares más altos de la industria. Las oportunidades son enormes porque las infraestructuras no son sólo carreteras y puentes, incluyen también telecomunicaciones, agua, etc.
- **CFIUS no planteará problemas a los inversores extranjeros.** El objetivo de CFIUS es proteger la seguridad nacional por lo que según el Secretario del Tesoro Mnuchin, el análisis de las adquisiciones no se hace en función del sector de la operación sino analizando los riesgos que puede plantear de cara a la seguridad nacional. Por ello, la gran mayoría de las operaciones seguirán adelante sin problemas. Se mantendrá la confidencialidad de las investigaciones así como la rapidez en su resolución, con una respuesta garantizada en un plazo de 30 a 75 días.
- **Consejos para los inversores extranjeros:** conocer tus fortalezas y las de tus competidores, conocer la comunidad local y su mano de obra, convertirse en parte de esa comunidad, seleccionar un lugar con una mentalidad y una cultura de apoyo a la empresa, pedir ayuda, especialmente a las agencias locales de desarrollo económico para familiarizarse con los programas y servicios que ofrecen, pensar en grande, ya que este es un mercado enorme, y no olvidar las zonas rurales en las que existe mano de obra con muchas ganas de trabajar, de aprender y de crecer con la empresa.
- **Próxima edición:** El Secretario de Comercio Ross, anunció que la próxima edición del SELECT USA INVESTMENT SUMMIT tendrá lugar del 20 al 22 de junio de 2018.

4. VALORACIÓN

SELECT USA SUMMIT 2017 ha batido records de participación con más de 3.000 asistentes y la mayor delegación empresarial hasta la fecha, compuesta por más de 1.200 empresas extranjeras. La representación de empresas españolas fue menor que la de años anteriores pero esta edición contó nuevamente con una panelista española, Ana Maiqués, que habló de los retos para establecerse en este mercado.

A diferencia de ediciones anteriores este foro no fue inaugurado por el Presidente ni contó con la participación del Vicepresidente pero se mantuvo el alto nivel de los representantes de la administración mediante la asistencia de cuatro Secretarios y dos Gobernadores.

El foro trata de abarcar todos los temas que afectan a las empresas extranjeras que invierten en Estados Unidos. Se trata de aspectos muy variados y de gran complejidad que debido al formato y las restricciones de tiempo en ocasiones no se pueden tratar con todo detalle. También faltó información específica sobre reformas anunciadas por la administración Trump como la reforma fiscal o un plan detallado de infraestructuras.

A pesar de estas deficiencias, el foro ofrece una oportunidad única para las empresas españolas que estén pensando en implantarse o expandir su negocio en EEUU ya que en un mismo lugar pueden reunirse con los representantes de las agencias de desarrollo estatales y locales del país. El mercado estadounidense sigue siendo prioritario para las empresas españolas y hay que recordar que está compuesto por 50 mercados que tienen sus propias regulaciones, distintas prioridades sectoriales y diferentes ventajas que los hacen más atractivos para determinados proyectos. Por ello, es fundamental conocer las particularidades de cada estado antes de decidir un lugar de establecimiento y este puede ser un buen entorno para iniciar los contactos necesarios. Por todo ello este evento puede ser de interés para las empresas españolas que quieran aprovechar las oportunidades de networking que se ofrecen.

5. ANEXOS

Para mayor información:

SELECT USA INVESTMENT SUMMIT 2017
<https://www.selectusa.gov/selectusa-summit>

Nota de prensa del Departamento de Comercio sobre la clausura del 2017 SelectUSA Investment Summit (21 de junio de 2017)

<https://www.commerce.gov/news/press-releases/2017/06/secretary-wilbur-ross-concludes-2017-selectusa-investment-summit>