

The background of the entire page is a photograph of the United States flag, showing the stars and stripes waving. The flag is slightly faded and serves as a backdrop for the text.

**RECOMENDACIONES
ESTADOS UNIDOS**

ENERO 2021



Índice de contenidos

5

Exposición de motivos

7

Introducción general

10

Recomendaciones

Recomendaciones en el ámbito comunitario

Recomendaciones en el ámbito bilateral

19

Anexos

Relaciones económicas bilaterales

Conflictos bilaterales y europeos



1

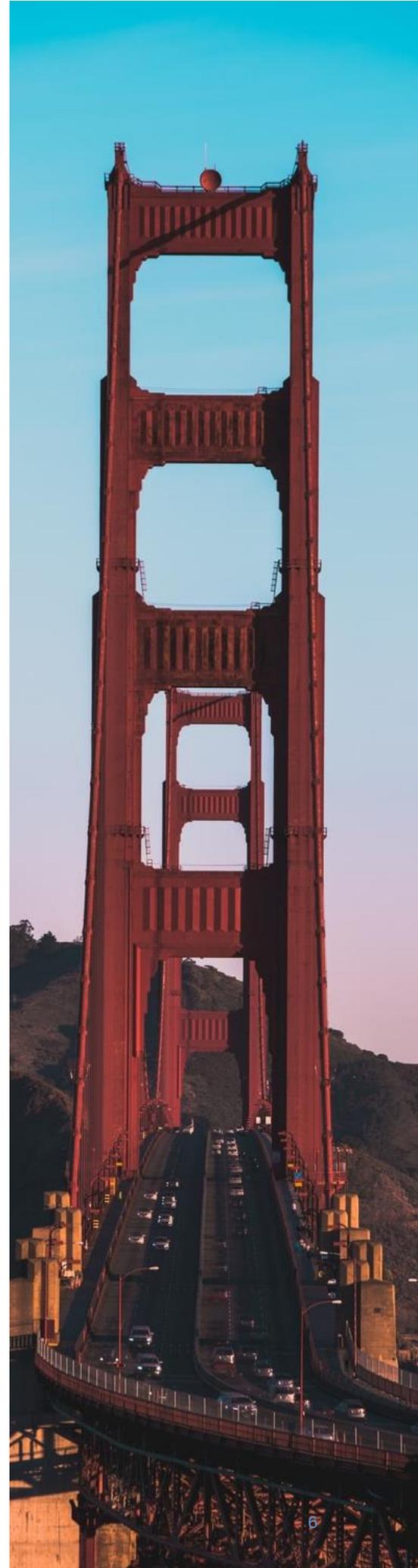
Exposición de motivos

España y Estados Unidos mantienen una **sólida relación bilateral** fundamentada en una historia, cultura y valores comunes, así como en unos fuertes intereses compartidos en numerosos ámbitos, como el económico y empresarial que destaca por su especial relevancia en las relaciones hispano-estadounidenses.

El presente documento no tiene por objeto describir y analizar las relaciones bilaterales desde sus múltiples facetas, sino destacar la **especial relevancia del pilar económico** e insistir en la necesidad de relanzar -a partir de una serie de recomendaciones- las relaciones transatlánticas sobre unas bases sólidas y duraderas.

El interés del empresariado español en revitalizar las relaciones económicas bilaterales con un socio estratégico como los Estados Unidos, responde a la necesidad de consolidar los vínculos sobre una base sólida y fructífera, así como a su firme voluntad de reforzar, tanto desde una perspectiva europea como nacional, la cooperación mutua en los ámbitos multilateral y bilateral que nos permitan fijar estándares internacionales enraizados en nuestros valores compartidos e impulsar las relaciones económicas bilaterales sobre unas bases duraderas y fructíferas.

A tal fin, proponemos desde un enfoque empresarial **una serie de recomendaciones** que hacen especial hincapié en fortalecer la imagen de España y la reputación de nuestras empresas en Estados Unidos, en superar con espíritu pragmático y visión de futuro las principales controversias, en alinear nuestras políticas en los ámbitos relacionados con las sanciones económicas y las nuevas tecnologías, así como en robustecer, por último, nuestra cooperación bilateral y multilateral en ámbitos trascendentales para el futuro de nuestras economías y empresas como la digitalización, la sostenibilidad y la consecución de un campo de juego nivelado en terceros mercados.



2

Introducción general

Las relaciones económicas con los Estados Unidos no tienen parangón con las mantenidas por España con ningún otro socio comercial fuera de la Unión Europea. Dicha excepcionalidad no solo deriva de la relevancia de las relaciones económicas bilaterales, sino de la naturaleza de estas, caracterizadas por su continuidad, reciprocidad y complementariedad.

Las particulares características del mercado estadounidense en el que inciden aspectos de gobernanza, como la estabilidad de sus instituciones, la seguridad jurídica y un entorno muy favorable a la empresa, así como las características de su mercado, entre las que destacan su dimensión y la alta renta per cápita de sus ciudadanos, la convierten un mercado único e insustituible para muchos sectores de la economía española.



Estados Unidos es el segundo mercado de exportación de bienes y servicios más importante para España fuera de la UE, el principal destino de la IED española, por valor de 84.648 millones de euros en 2018, y el mercado de contratación pública más importante en el exterior (ver ANEXO I). España cuenta con un total de 746 empresas establecidas en Estados Unidos, generadoras de 113.000 empleos, concentradas especialmente en la región sureste del país, destacando los estados de Florida y Texas. Por otro lado, Estados Unidos es el primer país en generación de cifra de negocios por parte de las filiales de empresas españolas en el exterior.

A su vez, el mercado estadounidense es el segundo proveedor de bienes y de servicios fuera de la UE, así como el primer inversor de IED en España. En la inversión de cartera, los inversores norteamericanos juegan un papel no menos destacado en la tenencia de acciones de empresas cotizadas españolas, que estaban en manos de no residentes en 2019 (+ 48%). Debemos también destacar que en 2018 había registradas 945 filiales de empresas estadounidenses en España, las cuales generaron una cifra de negocios que ascendió a 60.370 millones de euros (10.9% del total) y que son responsables de 200.000 empleos



Estas cifras sobre las relaciones económicas bilaterales entre los Estados Unidos y España van en consonancia con las de la Unión Europea y Estados Unidos, donde el país norteamericano todavía destaca en 2019 por ser el primer cliente y proveedor de bienes y servicios, así como el primer emisor de inversión directa en la Unión Europea y el principal receptor de la inversión europea. De todos estos datos, es en la faceta inversora donde las relaciones transatlánticas adquieren un especial protagonismo, si tenemos en cuenta que la inversión total de los EE. UU. en la UE supera por tres las inversiones del país norteamericano en toda Asia, y que la inversión de la UE en los EE. UU. supera por ocho la inversión de las empresas europeas en China e India. Solo en los últimos años, aproximadamente el 50% de la inversión en Estados Unidos se originó en Europa, mientras que el 60% de la inversión estadounidense en el exterior ha tenido como destino final Europa.

No obstante lo anterior, las relaciones económicas y comerciales bilaterales se han visto alteradas en los últimos años por una creciente tensión geoeconómica resultante de un nuevo contexto internacional condicionado por una creciente rivalidad entre Estados Unidos y China, el resurgimiento del proteccionismo, el uso de la política comercial como arma política y una divergencia regulatoria entre Estados Unidos y la UE que se extiende, más allá de los sectores tradicionales (finanzas, automoción, química y agroalimentación), a nuevos ámbitos como el tratamiento de datos, la fiscalidad digital, las nuevas tecnologías (inteligencia artificial, entre otras) y la lucha contra el cambio climático (ver ANEXO II).

3

Recomendaciones

Considerando la importancia de las relaciones económicas bilaterales y teniendo en cuenta la política comercial y de inversiones, la Administración española debe actuar con un doble enfoque: el comunitario, donde la toma de decisiones recae en el Consejo de la Unión Europea, la Comisión y el Parlamento Europeo, y el bilateral, en aquellos ámbitos en los que el Estado español mantenga competencias exclusivas.



3.1. Recomendaciones en el ámbito comunitario

Organismos internacionales

Primera recomendación. Coordinación en organismos multilaterales. Debe reforzarse la coordinación en las organizaciones internacionales relacionadas con las áreas económicas y técnicas, con el fin de asegurar la aprobación de unos estándares acordes a los valores y principios compartidos por la Unión Europea y los Estados Unidos, así como en la designación de los representantes al frente de estas organizaciones internacionales.



Segunda recomendación. Distribución global de la vacuna anti COVID-19. Consideramos necesario que se colabore de forma más estrecha en organismos internacionales, como la Organización Mundial de la Salud (OMS), para asegurar una distribución amplia y justa de las vacunas para combatir la pandemia del Covid-19.

Tercera recomendación. Reforma del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. No menos importante es que ambas administraciones impulsen la reforma del mecanismo de solución de diferencias de la OMC y que Estados Unidos desbloquee la designación de jueces en el órgano de apelación, como pasos previos a cualquier otra reforma posterior de la organización.

Cuarta recomendación. Ayudas de estado. Se debe trabajar conjuntamente en una propuesta de estándares internacionales sobre ayudas de estado que garanticen un campo de juego más nivelado en los mercados internacionales, partiendo de las conversaciones trilaterales que mantienen sobre estas materias los EE. UU., la UE y Japón, así como impulsar la modernización del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC para garantizar un campo de juego más nivelado en los mercados internacionales.

Quinta recomendación. Acuerdo Plurilateral de Comercio Electrónico. La COVID-19 ha puesto de manifiesto la importancia de la digitalización y la necesidad de contar con reglas globales para evitar una creciente fragmentación digital, por lo que es crucial que la UE y los EE. UU. alineen sus posiciones en las negociaciones del Acuerdo Plurilateral de Comercio Electrónico.

Sexta recomendación. Consenso OCDE sobre créditos a la exportación. Abogamos por que se reactiven cuanto antes las negociaciones sobre el consenso de la OCDE sobre créditos a la exportación para desbloquear de manera definitiva el Consenso y permitir a las empresas europeas y estadounidenses competir en mejores condiciones en los terceros mercados.

Séptima recomendación. Fiscalidad. Siguiendo la Declaración de la última Cumbre del G20 presidida por Arabia Saudí, apoyamos la reactivación de las negociaciones sobre el impuesto digital en la OCDE para evitar la proliferación de medidas unilaterales y una guerra comercial que repercuta en nuestros mercados más competitivos.

Barreras y controversias

Octava recomendación. Movilidad / Covid-19. Considerando el importante volumen de los intercambios comerciales y de las inversiones entre ambos lados del Atlántico Norte, es imprescindible que la Comisión Europea y el Gobierno norteamericano acuerden cuanto antes un protocolo sanitario que permita reactivar la movilidad entre la UE y los Estados Unidos. Así mismo, con el fin de mantener y promover los intercambios económicos y comerciales, estimamos fundamental revisar las condiciones para el movimiento de personas por motivos de estudio, trabajo, inversión y jubilación, así como agilizar la expedición de visados.

Novena recomendación. Retirada del incremento arancelario derivado de los casos Airbus-BOEING. Los incrementos arancelarios sobre productos estadounidenses y europeos adoptados por la Administraciones norteamericana y europea en virtud de las decisiones adoptadas por la OMC sobre subsidios a aeronaves civiles Airbus y BOEING, están repercutiendo de manera negativa en el comercio atlántico y en la actividad de las empresas europeas y estadounidenses. Por ello, es urgente que se anuncie por ambas partes una suspensión inmediata de los aumentos arancelarios y se proceda a su eliminación definitiva una vez se hayan acordado unas disciplinas sobre ayudas a la industria aeronáutica civil.

Décima recomendación. Eliminación de aranceles al acero y el aluminio europeo. Asimismo, es imprescindible que los EE. UU. eliminen el incremento arancelario al acero y el aluminio europeos, basado en una interpretación del artículo XXI del Acuerdo GATT de la OMC que no compartimos. Al mismo tiempo, la Unión Europea debe extender la aplicación de medidas compensatorias que alivien los daños ocasionados a los sectores involucrados hasta que se alcance una solución al conflicto.

Undécima recomendación. Transferencias internacionales de datos personales. La Unión Europea debe desempeñar un papel activo en la búsqueda de soluciones prácticas y realistas que garanticen una aplicación viable de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (caso Schrems II), con vistas a alcanzar un acuerdo que dote a las empresas de un marco jurídico estable y duradero, que les permita gestionar los datos de manera segura y respetuosa con la privacidad de los ciudadanos.

Alineación de políticas

Duodécima recomendación. Alineación de políticas sobre sanciones económicas. Es importante que se refuerce el diálogo bilateral para alinear las políticas de sanciones y evitar efectos extraterritoriales, y pedimos que se suspenda el Título III de la Ley Helms Burton.

Al mismo tiempo, apoyamos las iniciativas de la Comisión Europea tendentes a reforzar la soberanía económica europea, mediante la adopción de instrumentos que, partiendo del principio de no discriminación, protejan a las empresas europeas frente a los efectos extraterritoriales de las sanciones económicas.

Decimotercera recomendación. Coordinación en el control de exportaciones de bienes de doble uso. La UE y los Estados Unidos deben abstenerse de adoptar controles unilaterales de exportación que perjudiquen la cooperación tecnológica y restrinjan la actividad de las empresas europeas en terceros mercados (efectos extraterritoriales), y volver a reforzar la cooperación en los foros multilaterales para evitar la fragmentación del mercado en los sectores punteros y la inseguridad jurídica.

Decimocuarta recomendación. Control de inversiones. Es necesario acordar criterios comunes sobre la delimitación de los sectores económicos que son relevantes para la seguridad nacional y el orden público, así como favorecer el intercambio de mejores prácticas y compartir información actualizada, con el objetivo de propiciar una mayor certidumbre sobre los regímenes de inversión extranjeros.

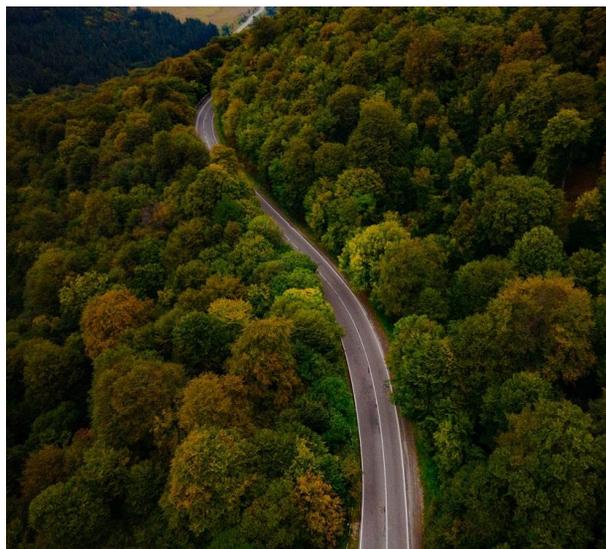
Decimoquinta recomendación. Diálogo para evitar el unilateralismo tecnológico. Proponemos que se establezca un mecanismo de diálogo permanente que evite la adopción unilateral de medidas tecnológicas que perjudique la actividad de empresas de la UE o de Estados Unidos en terceros mercados.

Áreas de cooperación

Decimosexta recomendación. Comercio sostenible. La UE debe trabajar de forma conjunta con los Estados Unidos para establecer una agenda transatlántica que fomente el comercio sostenible y que impulse la transición hacia una economía más verde, circular y competitiva. Por otro lado, se debe trabajar en el diseño de un marco regulatorio común sobre finanzas sostenibles y taxonomía.

Decimoséptima recomendación. Cambio climático y biodiversidad. La UE y los Estados Unidos deben profundizar y fortalecer la cooperación en los ámbitos de cambio climático y biodiversidad y aprovechar las nuevas alianzas que puedan surgir en estos campos como consecuencia del cambio de Administración estadounidense, que ayuden a alcanzar los objetivos del Acuerdo de París y trabajar conjuntamente en terceros mercados como puede ser América Latina y el Caribe.

Decimooctava recomendación. Gobernanza digital. La UE y los Estados Unidos deben convertirse en socios naturales para impulsar la transformación digital y afrontar los desafíos resultantes de la creciente rivalidad en la gobernanza de datos. Se debe trabajar en la creación de una agenda tecnológica conjunta e iniciar una cooperación más amplia enfocada a garantizar la protección de tecnologías críticas. De forma paralela, la UE debe comenzar a trabajar en un Acuerdo Transatlántico de Inteligencia Artificial con el objetivo de establecer unos estándares regionales y globales, siempre alineados con los valores europeos.



Decimonovena recomendación. Cooperación regulatoria. Consideramos fundamental que se intensifique la cooperación regulatoria en

los ámbitos relacionados con la sostenibilidad, la digitalización, la inteligencia artificial y otras tecnologías frontera para evitar una creciente divergencia regulatoria e impulsar el crecimiento económico de la comunidad de países que integran el eje del Atlántico Norte.

Al mismo tiempo, debe mantenerse la cooperación regulatoria en ámbitos de especial importancia para las empresas españolas relacionadas con las finanzas, los seguros, la automoción, la química y la farmacéutica. En estos sectores, se recomienda trabajar sobre los avances logrados en las negociaciones fallidas del TTIP y las propuestas conjuntas de las organizaciones empresariales estadounidense y europea de cada sector específico.



Vigésima recomendación. Contratación pública.

Dada la creciente competencia desleal a la que están expuestas las empresas en los mercados de contratación de terceros países, la Comisión Europea debe invertir mayores esfuerzos en consensuar y promover, junto los Estados Unidos, estándares en las instituciones financieras multilaterales que garanticen la inversión en infraestructuras de calidad, siguiendo los Principios del G20 sobre inversión en Infraestructuras de Calidad, la Declaración del G7 de Charlevoix sobre Financiación Innovadora para el Desarrollo y los Principios de Ecuador. Los trabajos de la OCDE y la iniciativa US Blue Dot Network, a la que están también adheridos Japón y Australia, constituyen una buena base de trabajo.

Vigésimoprimera recomendación.

Homologación de títulos académicos. De cara a facilitar la operatividad de las empresas, abogamos por una coordinación bilateral en los ámbitos relacionados con la prestación temporal de servicios y la homologación de títulos académicos.

Negociaciones comerciales

Vigésimosegunda recomendación. Reactivación de las negociaciones comerciales. Una vez resueltas las principales controversias, consideramos fundamental que se reactiven las negociaciones comerciales de sendos acuerdos para eliminar los aranceles aplicados a los bienes industriales y sobre la evaluación de conformidad.

Relación estratégica UE-EE. UU.

Vigésimotercera recomendación. Creación de un marco de diálogo estratégico de alto nivel UE-EE. UU. Defendemos la puesta en marcha de un marco formal de diálogo de alto nivel para tratar cuestiones de carácter estratégico entre la UE-EE. UU. Este constituiría un foro adecuado para resolver las principales disputas y tratar una agenda positiva para la cooperación bilateral y multilateral.

3.1. Recomendaciones en el ámbito bilateral

Acción exterior y diplomacia económica

Vigésimocuarta recomendación. Imagen España. Teniendo en cuenta la importancia de las relaciones entre ambos países, debe reforzarse la imagen de nuestro país en los Estados Unidos, mediante una acción concertada de todos los ministerios, organismos públicos, instituciones, centros de pensamiento y organizaciones empresariales, para que pongan en valor y den a conocer los profundos y fuertes lazos históricos, culturales, científicos, económicos y empresariales que unen a ambos países, así como poner en valor la importancia de la lengua española como primera lengua extranjera en el país.

Vigésimoquinta recomendación Reputación económica y empresarial. Dentro de los esfuerzos de imagen país, es prioritario reforzar la imagen económica de España y dar visibilidad a las fortalezas y logros de sus empresas españolas - en ámbitos tan importantes como los de la conectividad y la sostenibilidad - ante las Autoridades y principales inversores privados del país.

Vigésimosexta recomendación. Delegaciones institucionales. Proponemos que se intensifiquen las visitas institucionales a los Estados Unidos con un fuerte contenido empresarial para afianzar las sólidas relaciones comerciales y la fuerte presencia empresarial tanto en el ámbito federal como en aquellos estados donde exista una presencia relevante de empresas españolas.



Ámbitos de colaboración específicos

Vigésimoséptima recomendación. Ciberseguridad e inteligencia artificial. Además de promover una cooperación más estrecha mediante la promoción de estándares globales y la expansión de un sistema jurídico internacional, estimamos fundamental promover el intercambio de ideas y experiencias sobre las últimas tendencias y planes de gobiernos y empresas en los ámbitos de la ciberseguridad y la inteligencia artificial.

Vigésimoctava recomendación. Fomento de las alianzas público-privadas. Considerando la experiencia de las empresas españolas en el desarrollo de concesiones público - privadas en los ámbitos relacionados con las infraestructuras, la gestión del agua y la energía, es importante que se fomente este modelo de gestión y la adopción de programas viables. Por ejemplo, una iniciativa que no ha conseguido su objetivo es el programa Airport Investment Partnership Program, que no ha resultado atractivo ni para los entes públicos que son dueños de los aeropuertos (Condados, Estados o Autoridades Aeroportuarias) ni para los inversores extranjeros.

Promoción comercial

Vigesimonovena recomendación. Fondos de apoyo. Dada la importancia y las oportunidades que ofrece el mercado estadounidense, es prioritario que se dote de más recursos a programas y medidas de promoción de productos en este mercado, y que se preste especial atención a aquellos sectores, como el agroalimentario, que han salido perjudicados por el incremento de aranceles resultantes de la disputa del caso Airbus o de la aplicación de medidas antisubvención a productos, como la aceituna de mesa.

Trigésima recomendación. Reorientación de los planes de promoción. La imposibilidad de nuestras empresas de participar en ferias y mantener contactos físicos con sus clientes debido a las serias restricciones a la movilidad internacional, no solo dificulta la ampliación de nuestra base exportadora y la presencia de nuestros productos en el mercado estadounidense, sino que pone en riesgo la cuota de mercado alcanzada por muchos sectores exportadores españoles tras muchos años de esfuerzo promocional. Por todo ello, es fundamental que los programas y planes de promoción tengan en cuenta nuevas modalidades de promoción.

Entre otras medidas destinadas a facilitar la entrada de las PYMEs al mercado estadounidense, sugerimos facilitar las agrupaciones de empresas complementarias que les permita compartir gastos y acceder a “integradores de soluciones” o también “Master Distributors”. Se trata así de recuperar el programa de consorcio de exportadores, pero modernizado y adaptado a las condiciones del mercado estadounidense.

Si bien valoramos de manera positiva programas como DESAFIA ICEX y Red.es que tienen por objeto apoyar startups y similares en el mercado estadounidense, no por ello debe desatenderse el apoyo a las PYMES que ya cuentan con productos y servicios comercializados en terceros mercados, pero que no se han introducido en el mercado estadounidense por las dificultades y costes de entrada a los que tienen que hacer frente en este país.

Trigésima primera recomendación. Apoyo a la implantación. Teniendo en cuenta las dificultades a las que se enfrentan las empresas españolas a la hora de acceder al mercado americano, consideramos que ICEX debe mantener e incrementar el apoyo a la implantación de la empresa española en EE. UU., como mejor forma de establecerse y acceder al mercado norteamericano.

Trigésima segunda recomendación. Market Place Digitales. El crecimiento exponencial del comercio online en los Estados Unidos implica la necesidad de que los programas de promoción faciliten que los productos y servicios españoles consigan espacios en los market places.

4

Anexos

4.1. Relaciones
económicas bilaterales

4.2. Conflictos bilaterales
y europeos

4.1. Relaciones económicas bilaterales

Comercio de bienes

En 2019, las **exportaciones** españolas ascendieron a 13.740 millones de euros (un 7.5% más que el año anterior). Por su parte, nuestras **importaciones** alcanzaron los 15.534 millones de euros (un 18% más que el año anterior).

Relaciones bilaterales España – Estados Unidos (millones de euros)				
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Cobertura
2014	10.657,47	10.384,39	273,08	102,63
2015	11.504,15	12.827,50	-1.323,35	89,68
2016	11.371,26	12.949,03	-1.577,77	87,82
2017	12.468,07	13.565,50	-1.097,43	91,91
2018	12.786,75	13.173,71	-386,96	97,06
2019	13.739,77	15.533,63	-1.793,87	88,45
2020 (ene-oct)	9.989,51	11.955,46	-1.965,95	83,56

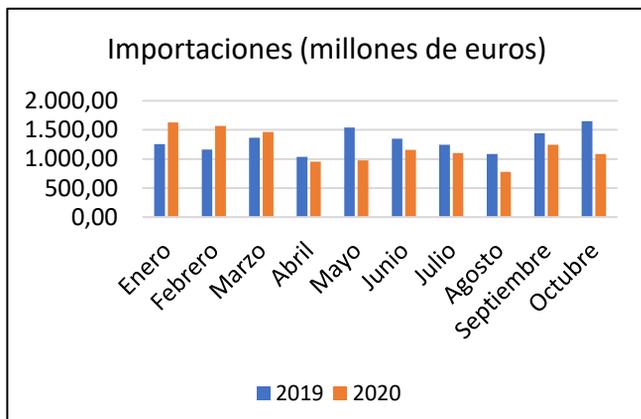
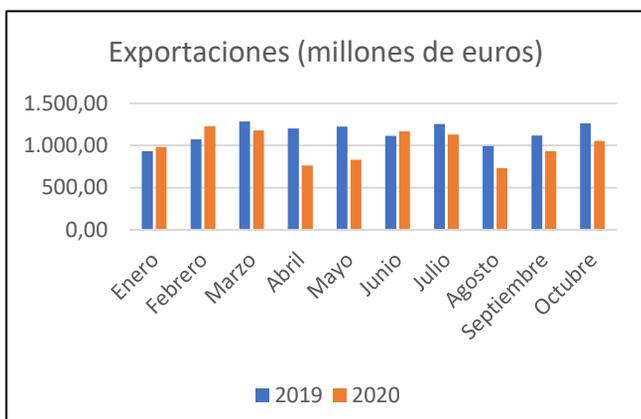
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex

Para el periodo enero – octubre de 2020, las exportaciones supusieron 9.989,51 millones de euros (11.445,81 millones en 2019), mientras que las importaciones en dicho periodo ascendieron a 11.955,46 millones de euros (13.137,19 millones en 2019).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex

Se observa a continuación la comparativa entre las exportaciones e importaciones en el periodo de enero – octubre de 2020 y el mismo periodo de meses del 2019.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex

Con relación a la Unión Europea, en 2019 las exportaciones europeas ascendieron a 384.400 millones de euros. Por otro lado, las importaciones europeas supusieron 232.000 millones de euros.

Estados Unidos representó el sexto destino de la exportación española en 2019, con un 4,7% del total, por detrás de Francia (15,1%), Alemania (10,7%), Italia (8%), Portugal (7,5%) y Reino Unido (6,8%), siendo el segundo cliente no europeo.

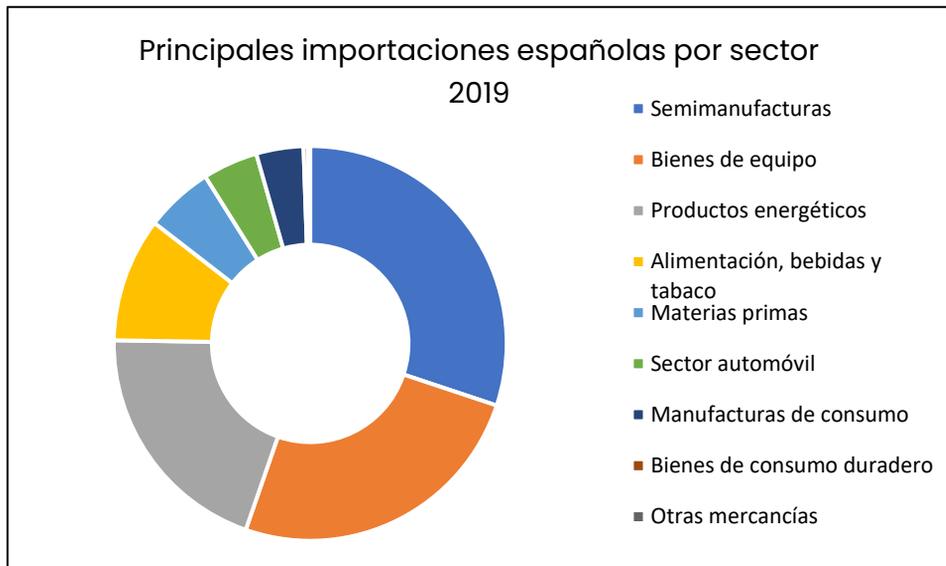
Los principales productos exportados son: Bienes de equipo (28,4%); Semimanufacturas (25,5%); Alimentación, bebidas y tabaco (14%); Productos energéticos (10,9%), y; Manufacturas de consumo (8,6%).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex

Perfil de la empresa exportadora: Los datos provisionales de 2019 indican que el número de exportadores en este año ascendió a 32.190, de los cuales 9.936 son exportadores regulares (entidades que han exportado en los últimos 4 años consecutivos). El 16,7% de la exportación se concentra en las 5 primeras empresas y el 88,8% en las 1.000 primeras. El 65% de exportadores (21.185) son exportadores de menos de 5.000 euros, exportando en su conjunto un 0.1% del total. En contraposición, el 1.2% de los exportadores (383) exportan por valores entre 5 millones y 50 millones, por un volumen total que representa el 34,7%.

Por su parte, nuestras **importaciones** alcanzaron los 15.534 millones de euros (un 18% más que el año anterior). Estados Unidos representó el quinto origen de la importación española en 2019, con un 4,8% del total, por detrás de Alemania (12,4%), Francia (10,4%), China (9%) e Italia (6,4%), convirtiéndose así en el segundo proveedor no europeo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataComex

Los principales productos importados en 2019 fueron: Semimanufacturas (30,1%); Bienes de equipo (25,2%); Productos energéticos (19,9%); Alimentación, bebidas y tabaco (10,2%), y; Materias primas (5,6%).

Comercio de servicios

Respecto al comercio bilateral de **servicios**, las exportaciones españolas de servicios en 2019 fueron de 6.369 millones de euros, un 7,9% superior a las del año anterior. La exportación de servicios a EE. UU. supuso el 8,7% de la exportación total, situándose como cuarto país de destino tras Reino Unido, Francia y Alemania. Destacan las exportaciones de: servicios empresariales (34,5% del total), seguido por informática e información (18,8%), transporte (18,4%), seguros (10,2%) y propiedad intelectual (6,5%).

Respecto al turismo, cabe destacar que en el año 2019 visitaron España 3,3 millones de turistas estadounidenses (un 4% del total) lo que representa un crecimiento del 12,3% respecto al año anterior. El gasto, 5.773 millones de euros, también mostró un crecimiento de un 10,8% respecto al 2018.



Por su parte, las importaciones españolas supusieron 4.455 millones de euros (datos ICEX), un aumento del 13,4% respecto al año anterior. Los cinco primeros sectores de importación fueron: servicios empresariales (45,8% del total), propiedad intelectual (12,1%), seguros (12,1%), informática e información (12%) y transporte (10,2%). El mercado estadounidense supuso el 8,5% del total de la importación de servicios, ocupando el cuarto lugar, tras Alemania, Reino Unido y Francia.

Comercio bilateral de servicios (millones de euros, 2019)	
Exportaciones españolas	6.369
Importaciones españolas	4.455
Saldo	1.914

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICEX

A nivel europeo, las exportaciones de servicios a Estados Unidos en 2018 supusieron 179.400 millones de euros, mientras que las importaciones ascendieron a 196.200 millones de euros.

Inversiones

Con relación a las **inversiones**, Estados Unidos es el principal inversor de IED en España, así como el primer destino de la IED española en el extranjero. Entre los principales sectores de inversión española se encuentran: Infraestructuras, agroalimentario, transporte y servicios (financieros y de consultoría).

Flujo de inversión bilateral (neta en millones de euros)					
	2015	2016	2017	2018	2019
En España	220	359	1896	805	534
En Estados Unidos	-520	4298	2199	6942	2060

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInVex

Stock de inversión bilateral (millones de euros, 2018)	
En España	75.720
En Estados Unidos	84.648

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInVex

Por su parte, la IED europea en Estados Unidos ascendió en 2018 a 2.181,4 miles de millones de euros, mientras que la IED norteamericana en la Unión Europea supuso 1.806 miles de millones de euros.



4.2. Conflictos bilaterales y europeos

Aranceles sobre el acero y el aluminio

- El 23 de marzo de 2018, EE. UU. introdujo derechos de importación adicionales del 25% ad valorem en relación con los productos de acero y 10% ad valorem en relación con los productos de aluminio importados de diferentes países incluida la UE.
- El 1 de julio de 2018, se introdujeron derechos de importación adicionales sobre el acero del 25% y del 10% sobre el aluminio, de países incluida la UE.
- El 18 de octubre de 2018 la UE solicitó la apertura de un panel ante OMC.
- El 20 de junio de 2018, la UE adoptó medidas compensatorias por valor de 2,8 billones de euros que se aplicaron a partir del 22 de junio. Entre los productos estadounidenses afectados se encuentran productos de acero y aluminio, productos agrícolas y una combinación de otros.

Conflicto comercial: Aceituna de mesa española

- 12 de julio de 2017 – el Departamento de Comercio de EE. UU. inicia una investigación sobre las importaciones de aceituna de mesa de España, como consecuencia de las quejas recibidas de los productores de aceitunas de California.
- 10 de julio de 2018 – La administración estadounidense concluyó que las exportaciones de aceituna de mesa de España causan un daño importante al sector californiano, por considerar que las subvenciones que reciben los agricultores de aceitunas de mesa en España no cumplen con los requisitos de la OMC. En la práctica esto supuso una imposición de medidas antidumping (20,04%) y medidas antisubsidios (14,75%) próximas al 35%. Esta medida fue tomada el 24 de julio de 2018.
- La UE solicitó un panel ante la OMC el 16 de mayo.

Conflicto de aeronaves civiles – subsidios ilegales

- Litigio que lleva más de 16 años en activo (2004)

Caso Airbus:

- Los llamados estados Airbus (Francia, Alemania, España y Reino Unido).
- 14 de octubre de 2019 – autorización de la OMC a favor de EE. UU. para adoptar contramedidas contra las exportaciones de la UE por los subsidios ilegales otorgados a Airbus, por valor de 7.500 millones de dólares.
- 18 de octubre de 2019 – Los EE. UU. imponen los aranceles.
- El sector agroalimentario español se ha visto especialmente afectado:
- El sector agroalimentario español se ha visto especialmente afectado:
- Imposición de aranceles del 25% a 113 productos de la industria agroalimentaria y de bebidas española, incluyendo los siguiente 8 subsectores: Lácteos (quesos, mantequillas y yogures); Espirituosos (licores); Vinos (excepto espumosos y generosos); Cárnicos (algunos productos del porcino); Aceite de oliva; Frutas (zumos de pera y jugos vegetales); Productos del pescado (moluscos); Otros.
- El total de productos afectados representa el 53.1% del total de productos exportados por la industria a los EE. UU.



Caso Boeing:

- 26 de octubre de 2020: autorización formal de la OMC a favor de la UE a tomar contramedidas contra los subsidios ilegales de los EE. UU. a Boeing, por valor de 4.000 millones de dólares.
- 10 de noviembre de 2020 – la UE toma la decisión de imponer los aranceles.
- La mayoría de los capítulos de exportación de EE. UU. se ven afectados, destacando: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos; Frutas y frutos comestibles; Grasas y aceites animales o vegetales; Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos; Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; Plástico y sus manufacturas; Manufacturas de cuero; Material de transporte.

Sanciones extraterritoriales

- Las medidas implementadas con carácter unilateral por parte de los EE. UU. con efectos extraterritoriales, tiene un importante efecto negativo en los intereses europeos y sobre la política económica exterior común. Cabe destacar:
 - Reintroducción de **sanciones a Irán** tras la retirada de Estados Unidos del Plan de Acción Integral Conjunto (JCPOA) en mayo de 2018;
 - Sanciones contra la empresa de **aluminio Rusal** en abril de 2018, que ha creado importantes cuellos de botella para el mercado del aluminio de la UE;
 - Imposición de **sanciones a Cuba** a través de la Ley Helms-Burton en mayo de 2019. En abril de 2019 se puso fin a la suspensión del Título III de la Ley Helms Burton, permitiendo a los estadounidenses presentar demandas contra personas o entidades que se beneficien de activos nacionalizados por el régimen de Fidel Castro. Uno de los principales países afectados es España. La UE tiene previsto un Reglamento de Bloqueo para “proteger” a los afectados europeos de los efectos extraterritoriales, que no ha demostrado ser muy efectivo en la práctica.

Flujo de datos transatlánticos

- El 16 de julio de 2020 se invalidó el Acuerdo de Escudo de Privacidad entre la UE-EE. UU. (Shield Agreement) como consecuencia de la decisión tomada por el Tribunal de Justicia Europeo en el caso SCHREMS II.
- El TJE consideró que el Escudo de Privacidad no evita que las autoridades estadounidenses accedan a los datos personales transferidos con fines de seguridad nacional (contemplado en la legislación de los EE. UU.).
- Como consecuencia de la invalidación del acuerdo, se impide el flujo de datos bajo este mecanismo y obliga a los operadores europeos a corroborar caso por caso si las transacciones que realizan bajo otros medios aprobados por la UE (como las Cláusulas Contractuales Estándar) cumplen con los requisitos de privacidad europeos.
- En vista de las circunstancias, la administración estadounidense publicó, en septiembre 2020, un Libro Blanco, que pretende facilitar el análisis a los operadores europeos.
- CEOE ha realizado un documento de posición, a través de la Comisión de Sociedad Digital, que ha sido enviado a la SE de Digitalización y a la Agencia Española de Protección de Datos, instando a la búsqueda de una solución para mantener los flujos de datos transatlánticos.

Fiscalidad digital

- Las negociaciones sobre un Acuerdo de Fiscalidad Digital en la OCDE están paralizadas (pospuestas a 2021) después de que EE. UU. se saliera de las discusiones en junio.
- España es uno de los países de la UE que está valorando la implementación de un impuesto digital. La propuesta ya ha sido aprobada por las Cortes y ha sido incluida en el proyecto de Presupuestos Generales del Estado 2021.





CEOE **Empresas
Españolas**