



**Informe 2020**

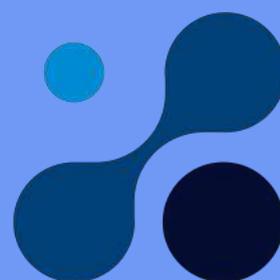
---

**Silicon Valley y  
Nueva York**

31 DE DICIEMBRE DE 2020

---

**SECARTYS**



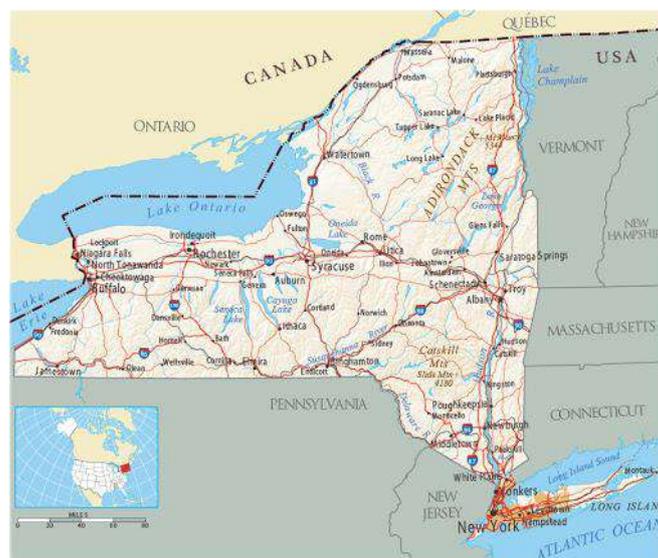
# ÍNDICE

• Nueva York	4
• ¿Por qué exportar a Nueva York?	5
• Nueva York en cifras	7
• Competitividad del mercado neoyorkino	8
• Indicadores comerciales	10
• Nueva York y la Unión Europea	11
• Nueva York y España	14
• Silicon Valley	17
• Oportunidades	18
• Riesgos	21
• SECARTYS y los Estados Unidos	24



## NUEVA YORK

Nueva York, o el estado de Nueva York tal y como se denomina habitualmente para distinguirlo de la ciudad más poblada de dicho estado, es un estado de los Estados Unidos de América ubicado en el extremo noreste del país. Limita al norte y al oeste con Canadá, al este con Vermont, Massachusetts y Connecticut, al sureste con el océano Atlántico y al sur con Nueva Jersey y Pensilvania. Con una población cercana a los 20 millones de habitantes y una extensión de 141.299 km<sup>2</sup>, es el cuarto estado más poblado del país y el séptimo más densamente poblado. Entre sus principales núcleos de población destacan, naturalmente, la ciudad de Nueva York y Buffalo que, conjuntamente, representan cerca del 50% de la población de todo el estado.



A pesar de que los Estados Unidos no tiene ninguna lengua oficial, el inglés es con diferencia el idioma más hablado tanto en Nueva York como en el resto del país. Aun así, el estado cuenta con una diversidad étnica notable, lo cual da lugar a comunidades de hablantes de otros idiomas diferentes al inglés, entre los que se destacan la hispanohablante, que representa cerca del 15% de la población del estado, o la china, que representa casi el 3% de la población del estado.

Por último, desde un punto de vista político, Nueva York es un estado profundamente demócrata, especialmente los grandes centros urbanos. Así pues, como cabría esperar, en la actualidad su gobernador es el demócrata Andrew Cuomo. Con respecto a la

divisa, cabe decir que, como en el resto del país, la divisa de curso legal es el dólar estadounidense.

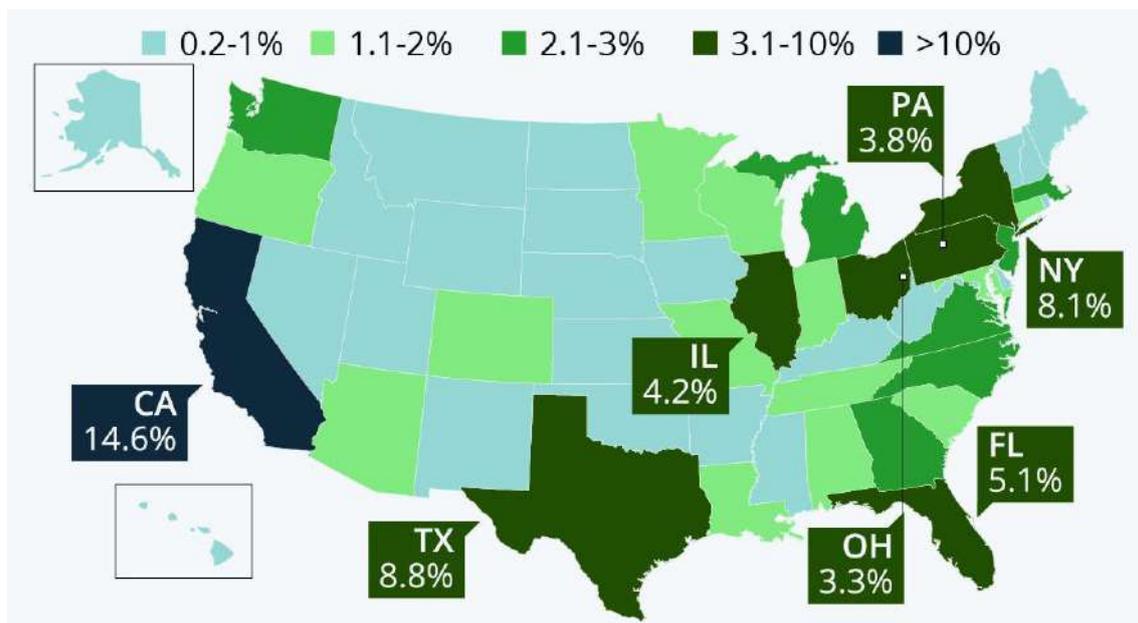
## ▪ ¿POR QUÉ EXPORTAR A NUEVA YORK?

Lo primero que se suele destacar de Nueva York es la diversidad y el tamaño del mercado, puesto que, con cerca de 20 millones de habitantes, el estado de Nueva York cuenta, por ejemplo, con el doble de población que Portugal. Esto convierte a Nueva York en uno de los principales mercados del primer mercado mundial. Por lo tanto, es habitual que, tratándose el estadounidense de un mercado relativamente homogéneo, Nueva York, con un poder de consumo medio muy alto (segundo estado del país por renta per cápita), constituya la puerta de entrada de las empresas a un país de ávidos consumidores. De hecho, si se oferta un producto o servicio con buena entrada y se cuenta con un financiamiento adecuado, la empresa en cuestión podrá escalar rápidamente en este mercado colosal. En ese sentido y como elemento positivo, cabe destacar que en Estados Unidos en general, y en Nueva York en particular, abunda la figura del empresario pragmático, un empresario muy enfocado a los negocios, con ganas de aceptar nuevas ideas y productos o servicios si considera que esto le va a resultar positivo para su negocio.

Además, Nueva York siempre ha sido asociado con las oportunidades, oportunidades que, en el marco de los negocios, destacan las asociadas con el diseño, el sector audiovisual, de las TIC o de las Smart Cities. Mención aparte merece el sector industrial, y es que, debido a la política de relocalización industrial que ha aplicado la administración Trump durante estos cuatro años, han surgido numerosas oportunidades para empresas de equipamiento industrial, de servicios tecnológicos para la industria y para el sector de la industria 4.0 en general. Otro sector que se prevé que pueda resultar interesante en los próximos años es el de las infraestructuras y es que, tanto el estado de Nueva York como especialmente el resto del país, sufre una deficiencia notoria en términos de infraestructuras que lastran su competitividad y su posición como super potencia global. Es por eso por lo que se espera que en los próximos años el gobierno federal y los distintos gobiernos estatales lancen importantes planes de inversión en infraestructuras, planes que generarán sin lugar a duda oportunidades para los sectores de la ingeniería, la construcción y los servicios relacionados con infraestructuras.

En este mismo sentido, también es relevante destacar el creciente peso del estado de Nueva York como *hub* mundial para los startups, particularmente en el marco del denominado *Tech Valley*, una región del noreste del estado que, a través de la promoción y colaboración público-privada, ha conseguido una importante concentración de empresas tecnológicas. De manera asociada a este entorno se han generado, como es lógico, cuantiosas oportunidades en sectores como el *biotech*, la ciberseguridad, las Smart Cities o los deportes.

Por último, conviene no olvidar que, a pesar de todo lo expuesto anteriormente, la entrada en un mercado como el estadounidense o el neoyorkino también viene acompañada de importantes dificultades. Sin ir más lejos y para nombrar solo las más relevantes, es necesario tener en cuenta la competitividad del mercado y la abundante competencia, así como la tediosa legislación estatal y el complejo sistema fiscal, temas para los que conviene tener un buen conocimiento o, alternativamente, asegurarse de contar con alguien que lo tenga.



El estado de Nueva York supuso el 8,1% del PIB nacional en el último trimestre de 2019

## ¿Sabías qué?

El tamaño de la economía del estado de Nueva York es prácticamente la misma que la de todo Canadá.



## ▪ NUEVA YORK EN CIFRAS

Cuentas Nacionales		
PIB Per Cápita	2020	70.414€
PIB Trimestral	III trim. 2020	1.388.389M.€
Crecimiento medio	2009-2019	4,43%
Variación interanual PIB	2019	3,9%
Deuda (%PIB)	2020	21,06%
Déficit (M.€)	2020	56.013M€
Déficit (%PIB)	2020	4,03%
Rating Fitch	2020	AA-
Mercado Laboral		
Tasa de desempleo	nov-20	8,4%
SMI	2020	1.667€
Índice Gini	2019	51
Precios		
IPC General	2020	1,4%
Comercio		
Exportaciones	2019	59.716 M.€
Exportaciones %PIB	2019	4,31%
Importaciones	2019	108.200 M. €
Importaciones % PIB	2019	7,79%
Balanza comercial	2019	-48.484 M.€
Balanza comercial % PIB	2019	3,49%

Uno de los primeros elementos que enseguida atrae la atención a la hora de expandirse a Nueva York es el elevado PIB per cápita del que disfruta este estado. Esto no es baladí, puesto que los más 70.000€ anuales de renta per cápita iguala el poder adquisitivo de los neoyorquinos al de, por ejemplo, los suizos. Aun así, este es un dato que hay que analizar con cuidado, ya que el estado de Nueva York también destaca por su gran desigualdad, siendo, de hecho, el segundo estado más desigual del país, solo por detrás de Washington DC.

Otro dato económico de mayor consistencia y muy a tener en cuenta es el considerable crecimiento económico que ha venido experimentando la economía de este estado. Un 4,43% de crecimiento medio anual en los últimos diez años es una cifra muy reseñable, especialmente si estamos hablando de una economía tan madura. Esto supone, por lo tanto, que la economía del estado de Nueva York tiene un fuerte componente dinámico e innovativo.

Precisamente, no en vano se trata del tercer estado del país en términos de peso económico, solo por detrás de California y Texas. Con un centro mundial económico y de negocios como es la ciudad de Nueva York, no es de extrañar el peso económico de este estado que, además ha venido registrando unos niveles de paro muy bajos, llegando al 3,7% en febrero de 2020, antes del impacto de la pandemia. Por último, más allá de la evidente primacía del sector servicios, conviene no olvidar tampoco el importante sector manufacturero con el que cuenta el estado, especialmente en los sectores farmacéutico, electrónico y de productos médicos.

## ▪ **COMPETITIVIDAD DEL MERCADO NEOYORKINO**

En el año 2012, la prestigiosa revista *The Economist* publicó un completo y elaborado estudio relativo a la competitividad de las principales 120 ciudades del mundo. El estudio en cuestión, que analizaba cada ciudad en base a ocho parámetros distintos (fuerza económica, capital humano, eficiencia institucional, madurez financiera, capacidad global de atracción, capital físico, carácter social y cultural y riesgos naturales y ambientales) y 31 indicadores, situó a Nueva York como la ciudad más competitiva del mundo. Esta investigación destacó como sus principales puntos fuertes la capacidad de Nueva York a nivel mundial para atraer capital, negocios, talento y turistas, así como su decidida apuesta por la investigación científica y tecnológica y su vigorosa recuperación de la crisis financiera del año 2008, creando puestos de trabajo a una velocidad un 60% superior a la del resto del país.

Aunque esa investigación fue la más detallada hasta la fecha, no han sido pocos las publicaciones que han situado de manera constante a Nueva York en la cima de la competitividad global, como el informe *Global Urban Comptiviness Report*, confeccionado anualmente por la Academia China de Ciencias Sociales y el Programa



de Asentamientos Humanos de las Naciones Unidas y que situó a Nueva York como la ciudad más competitiva del mundo en los años 2017, 2018 y 2019, o el informe de la multinacional Adecco que, en el 2019, colocó a Nueva York en la cima global en cuanto a talento emprendedor se refiere.

Así pues, como puede verse en el cuadro resumen inferior y a pesar de haber variadas investigaciones sobre la materia, todas coinciden en destacar los aspectos educativos, de emprendeduría y de inversión de capital riesgo como los puntos claves para hacer de Nueva York uno de los principales, si no el principal, centros de la competitividad global.

Higher Education	Number of Educational Institutions	1
	Number of Undergraduate and Graduate Students	1
	Number of International Students	1
Employment	Number of Jobs in Key Industries	1
	Share of Employment in Key Industries	4
	Average Annual Pay	2
	Number of Fortune 500 Companies	1
Entrepreneurship	Number of Self-Employed	1
	Number of Self-Employed as a Share of All Employment	3
	Rate of Business Creation (Kauffman Index)	6
	Venture Capital, Dollars Invested, 2012-2016	2
	Venture Capital, Number of Deals, 2012-2016	2

Posición de Nueva York a nivel federal en diferentes variables económicas y educativas

## ▪ INDICADORES COMERCIALES

### Top 5 de importaciones y exportaciones de bienes

Del total de bienes que se exportaron en el año 2019 desde Nueva York al resto del mundo por un valor de 134.000 millones de dólares, estos se distribuyeron en:

1. Diamantes (9,54%)
2. Partes de aeronave (8,14%)
3. Pinturas (5,22%)
4. Joyería (5,09%)

Los principales destinos de las exportaciones neoyorquinas en el año 2019 fueron:

1. Reino Unido (11,3%)
2. China (6,87%)
3. Suiza (6,32%)
4. Hong Kong (5,76%)
5. Israel (5,21%)

Del total de bienes que se importaron en el año 2019 a Nueva York desde el resto del mundo por un valor de 242.000 millones de dólares, estos se distribuyeron en:

1. Diamantes (5,81%)
2. petróleo refinado (5,69%)
3. Coches (5,12%)
4. Commodities (5,02%)
5. Medicamentos empaquetados (3,05%)

Los principales orígenes de las importaciones neoyorquinas en el año 2019 fueron:

1. China (16,8%)
2. India (7,69%)
3. Alemania (6,62%)
4. Italia (6,42%)
5. Francia (5,76%)
- ...
12. España (0,87%)

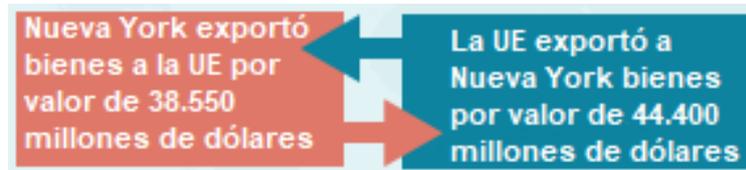
## ▪ NUEVA YORK Y LA UNIÓN EUROPEA

A pesar de que los Estados Unidos es uno de los países más descentralizados del mundo, la política comercial es competencia federal exclusiva, por lo que las relaciones comerciales con la Unión Europea en cuanto a comercio y tratados comerciales se refiere serán siempre a través del gobierno federal. Así pues, en dicha materia cabe destacar que, a pesar de haberse intentado en varias ocasiones a lo largo de la historia, hoy en día todavía no hay en vigencia ningún acuerdo trasatlántico de libre comercio.

El último intento fue en 2016, cuando finalizó la última ronda de negociaciones del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, en español) entre la Unión Europea y los Estados Unidos. Este tratado buscaba fomentar el crecimiento económico de ambos bloques a través del comercio y de las inversiones bilaterales y, de hecho, se calculó que, de haberse implementado, habría hecho crecer la economía europea en 120.000 millones de euros, la economía estadounidense en 90.000 millones de euros y, finalmente, la del resto del mundo en 100.000 millones de euros. Además, hasta que el ascenso a la presidencia de Donald Trump y la presión de ciertos sectores sociales evitaron su ratificación, el TTIP estaba destinado a ser el tratado bilateral más grande firmado en la historia al involucrar las dos áreas económicas más importantes del mundo actual.

Aun así y a pesar de la guerra arancelaria que el presidente Trump ha mantenido con prácticamente el resto del mundo, la Unión Europea y los Estados Unidos han seguido haciendo valer su relación bilateral histórica basada en un mercado de bienes y servicios relativamente abierto y unas cadenas de abastecimiento trasatlánticas. De hecho, aunque debido a la falta de acuerdo comercial el comercio entre ambos bloques se basa en las normas de la Organización Mundial del Comercio, los aranceles vigentes son notablemente bajos, con una media del 3% y ubicados entre el 0% y el 5% en el caso de los productos eléctricos y electrónicos correspondientes a la partida arancelaria 85. Sin embargo, sí es cierto que pueden encontrarse algunas subpartidas arancelarias muy excepcionales y concretas gravadas con altos aranceles, como el caso de las linternas, gravadas con un 12,5%.

Por lo tanto, si nos adentramos en las cifras del comercio existente entre los dos bloques, puede verse como, en el caso de los bienes, la Unión Europea disfrutó en el año 2019 de un superávit frente al estado de Nueva York de 5.850 millones de dólares.



En este sentido, España fue el sexto mayor exportador de bienes a Nueva York, solo por detrás de Francia, Alemania, Italia, Bélgica y Reino Unido que, en 2019, todavía computó estadísticamente como miembro de la UE. Entre estos bienes destacan los bienes de lujo o de importante valor añadido, como los diamantes (17.700 millones de dólares), las pinturas (5.990 millones de dólares), la joyería (3.780 millones de dólares), el oro (3.450 millones de dólares) y los teléfonos móviles (2.560 millones de dólares).

Con respecto al proceso inverso, es decir, en cuanto a la exportación de bienes y servicios de Nueva York a la Unión Europea se refiere, esta se compone de los siguientes elementos:



Exportaciones de bienes y servicio de Nueva York hacia la Unión Europea.

Asimismo, aunque no hay información disponible de la exportación de servicios de la UE desglosado por estados de los EE. UU., sí podemos establecer la comparación en términos federales. En ese sentido, y a diferencia de lo que sucede con la exportación

de bienes, en el año 2019 la balanza se inclinó en favor del estado de Nueva York, teniendo este un superávit total de 54.000 millones de dólares.

Aun así y a pesar de este déficit, con 146.000 millones de dólares y representando el 19% del total de exportaciones de servicios de los estados miembros de la UE, los Estados Unidos son el segundo destino a nivel mundial de los servicios europeos. Estas exportaciones, de entre los cuales destacan los viajes, el transporte y los sectores relativos a la propiedad intelectual, que incluyen la educación, han presentado una tendencia claramente alcista en los últimos años, subiendo un 9,1% con respecto al 2018 y un 39% con respecto al 2009.

## ▪ NUEVA YORK Y ESPAÑA

España mantiene una estrecha relación diplomática y comercial con los Estados Unidos desde hace décadas. Sin ir más lejos, los Estados Unidos fueron en el año 2019 la sexta principal destinación a nivel global de los bienes españoles. Esta relación tan profunda, por extensión, se produce también con Nueva York, al tratarse este de uno de los estados más relevantes del país, tanto a nivel económico como demográfico.

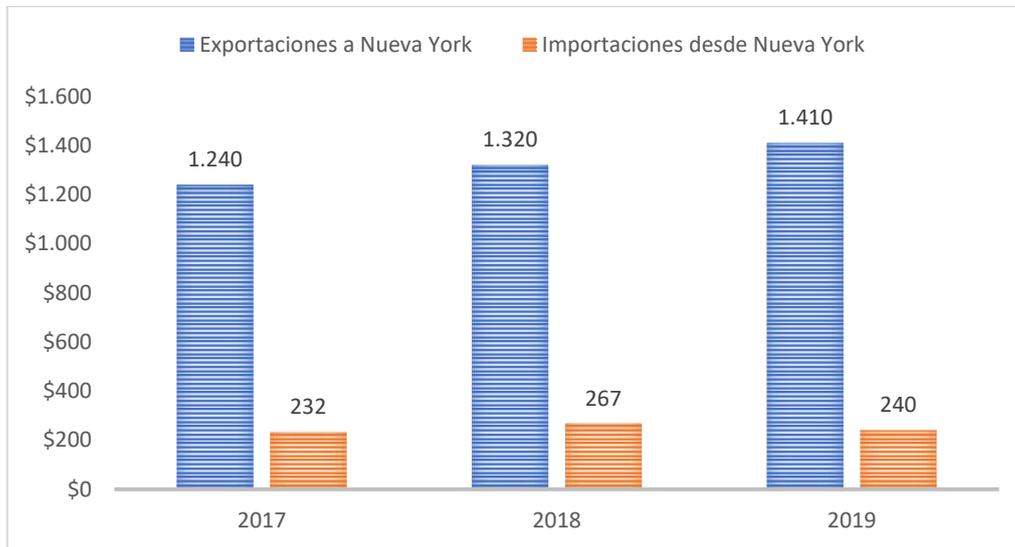
De hecho, aunque España es el país número 29 en términos de importaciones desde Nueva York, nuestro país escala hasta la posición 16 cuando se trata de exportaciones a este estado. Por ejemplo, en el año 2019 se exportó a Nueva York mercancías por valor de 1.410 millones de dólares, de entre las cuales tuvieron especial relevancia:

- Pinturas por 415 millones de dólares y representando el 29,5%.
- Perfumería por 79,5 millones de dólares y representando el 5,65%.
- Maletas, con 66,2 millones de dólares representando el 4,71%.
- Aceite de oliva puro por 58 millones de dólares y representando el 4,12%.
- Calzado de cuero por 45,4 millones de dólares y representando el 3,23%.

Asimismo, en cuanto al sector eléctrico y electrónico se refiere, destacan por su volumen de exportaciones:

- Transformadores eléctricos por 5 millones de dólares y representando el 0,36%.
- Cable aislado por 3,97 millones de dólares y representando el 0,28%.
- Maquinaria con funciones individuales por 3,7 millones de dólares y representando el 0,26%.

- Luces eléctricas y equipos de señalización por 3,58 millones de dólares y representando el 0,25%.



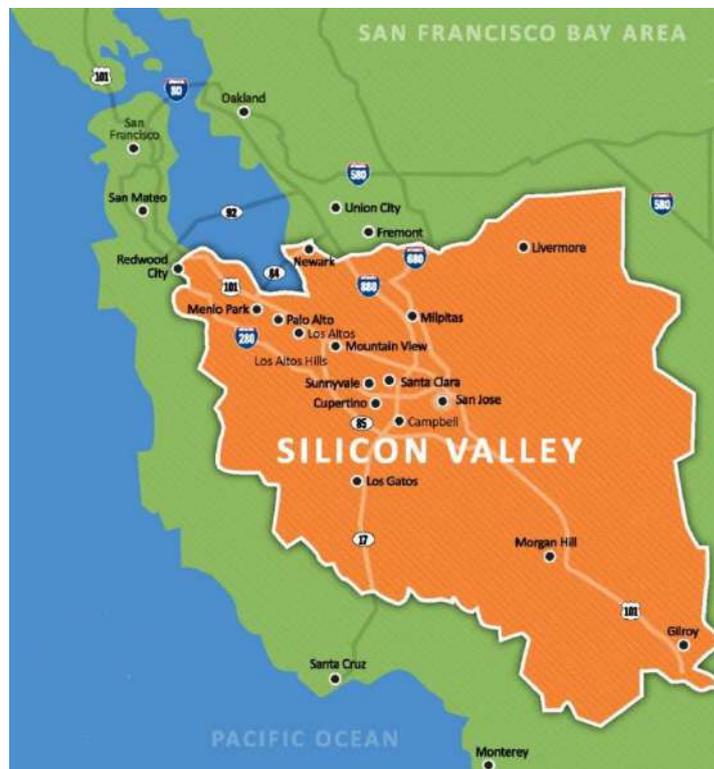
Por último, como podemos ver en estos gráficos, se hace patente una tendencia francamente positiva en cuanto a la exportación de bienes españoles a Nueva York se refiere. Y es que, con unas exportaciones a dicho estado en claro crecimiento durante los últimos años y unas importaciones estancadas, el superávit comercial favorable a España solo ha hecho que incrementarse. Además, este crecimiento exponencial experimentado en los últimos años hace que sea sencillo vaticinar que, más allá del bache provocado por la pandemia que podrá observarse en 2020, esta tendencia alcista con mayor o menor prominencia se mantendrá en los años venideros.





## SILICON VALLEY

Aunque Silicon Valley lleva décadas siendo asociado de manera casi exclusiva a la innovación tecnológica, este sustantivo, que podría traducirse como “Valle del silicio” y que proviene de la importante industria de chips de silicio que originalmente se asentaba en esa zona, corresponde a un topónimo. Concretamente, se refiere a la zona sur de la Bahía de San Francisco, situada en el norte de California, y que, desde hace varias décadas, se ha convertido en la meca mundial de la tecnología, la innovación y los startups.



Mapa de Silicon Valley y su periferia.

Actualmente, esta región, que cuenta con unos 4 millones de habitantes y con el tercer PIB per cápita más alto del mundo, alberga muchas de las empresas más importantes del mundo del sector digital y tecnológico, como Google, HP, Oracle, LinkedIn, Facebook, Apple, Microsoft, Netflix, entre otras. De hecho, podría decirse que el valle de Santa Clara, que incluye Silicon Valley, y toda la región de San Francisco constituyen un ecosistema de ideas y recursos humanos que, combinado con la abundancia de

financiación que fluye a través de firmas capital riesgo, han hecho de este territorio el polo tecnológico más importante del mundo.

Asimismo, conviene no subestimar el papel clave que ha jugado de la Universidad de Stanford en todo el proceso de generación de este ecosistema. Y es que esta universidad fundada hace más de un siglo, no solo vio el nacimiento y el desarrollo de Silicon Valley, si no que tomó un papel muy activo en su crecimiento. Sin ir más lejos, puede afirmarse que, sin las sinergias de Stanford, Silicon Valley no habría llegado a ser lo que es hoy en día. La filosofía de trabajo de este centro universitario, que da una orientación empresarial a la investigación científica conectando así innovación y mercado, favoreció la creatividad y la innovación que, junto al caudal de conocimientos tecnológicos acumulado durante décadas y los factores antes mencionados, acabó dando lugar a un entorno industrial único en el mundo.

### ¿Sabías qué?

Con un tamaño en términos económicos de unos 275.000 millones de dólares, Silicon Valley tiene un PIB mayor que el de Finlandia y una renta per cápita similar a la de Qatar.

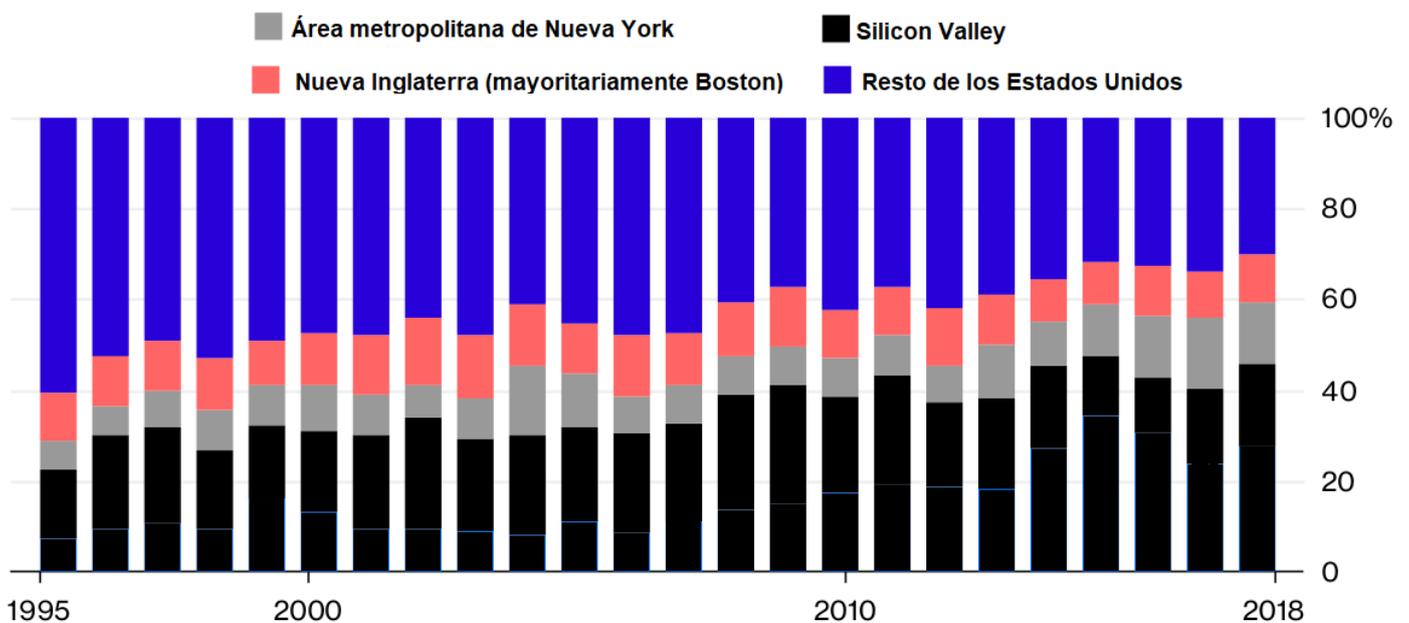
## ▪ OPORTUNIDADES

En el marco de un ambiente extremadamente innovador, notablemente multicultural (el 30% de los ingenieros que trabajan en Silicon Valley han nacido fuera de EE. UU.) y, a veces, asfixiantemente competitivo, lo primero que tiene que interiorizar una empresa que busca introducirse en el ecosistema de Silicon Valley buscando mercado es que encontrará la parte más innovadora de cada sector o industria. Así pues, abundan las oportunidades en sectores con un alto componente innovador, como la industria 4.0, el sector de las Smart Cities, la biotecnología, el sector del *gaming*, del *mobile*, del *agtech*, entre otros.

Silicon Valley conforma una burbuja diferente al resto de los EE. UU., incluso diferente a California, puesto que podría decirse que se trata de un gran laboratorio de innovación en el que se exploran las nuevas ideas, las nuevas tendencias y se generan nuevos startups globales, con un comportamiento a menudo disruptivo para sectores enteros. Por lo tanto, las empresas o startups que dan el paso de mudarse a Silicon Valley tienen

que hacerlo para ir en la búsqueda de esta innovación. De igual modo, también es importante entender que Silicon Valley no es la puerta a los EE. UU., sino que se trata de la puerta de entrada al mercado global de manera que, por consiguiente, si la empresa no tiene unos atributos como empresa global, no conseguirá entrar y pasar a formar parte de ese ecosistema.

Por todo esto, resulta habitual que grandes nombres empresariales de todo el mundo implanten en este rincón de California sus laboratorios o antenas de innovación para así, más allá de desarrollar el consabido *networking*, poder estar al día y participar de las discusiones alrededor de los nuevos avances tecnológicos y anticipar cuál podría ser la siguiente gran innovación.



Reparto por regiones de la inversión de capital riesgo.

Asimismo, conviene no olvidar que uno de los aspectos que hacen más atractivo Silicon Valley es la abundante financiación disponible proveniente de inversores privados, ya se trate de *business angels* o de firmas de capital riesgo. Para ponerlo en perspectiva, la financiación que puede obtener una empresa en Silicon Valley en un mismo estado de madurez, con un producto con la misma tracción y las mismas previsiones de crecimiento, puede ser en la primera ronda de inversión más de 10 veces superior a la que se puede obtener en España y más de 5 veces superior a la que se puede obtener en la Unión Europea. Aun así, hay varios elementos relevantes, tanto en términos

documentarios como organizativos, a tener en cuenta a la hora de ser exitoso y obtener esta financiación:

- **Pitch:** El *pitch* constituye uno de los elementos más básicos e importantes para cualquier empresa o startup. Este consiste básicamente en una presentación del negocio de una duración aproximada de unos 2 minutos y que busca resultar lo suficientemente atractivo para que la persona receptora quiera transmitirla a su vez a otra persona.
- **One pager:** El *one pager* se trata, como su nombre indica, de un resumen ejecutivo de una página que incluye la información más relevante de la empresa, como el problema y la solución ofrecida, las claves del producto o servicio, el mercado potencial, el modelo de negocio e, incluso, algunas pinceladas sobre los competidores y el equipo que compone la empresa.
- **Investor deck:** Se trata del documento que generalmente se entrega a un inversor una vez este solicita más información sobre la empresa. En el *investor deck* se deben incluir de manera amena más detalles de la compañía, como los proyectos exitosos en los que se haya participado, las principales habilidades, un mejor análisis de la competencia y de los puntos fuertes frente a ella, así como una explicación detallada del modelo de negocio, de la oportunidad encontrada y de las principales características de la solución y los beneficio para el cliente final.
- **Due diligence:** Consiste en una recopilación informativa y documentaria con la finalidad de llevar a cabo una auditoría de la empresa para que, de cara a la toma de decisiones relacionadas con una posible compra, fusión, inversión, etcétera, el interesado tenga un mayor conocimiento del estado de la compañía. Deben incluirse informaciones relativas a los registros de la compañía, al plan de negocio y estado financiero, a los acuerdos sobre valores, a los acuerdos relevantes, a los empleados y asesores, a disputas y posibles litigios y a la propiedad intelectual.

- **Historial crediticio:** En Estados Unidos este es un elemento muy a tener en cuenta, ya que a partir del historial de crédito se determina el nivel de crédito FICO, una puntuación que fija el riesgo de impago del deudor y que, por lo tanto, limita o expande las posibilidades de préstamo y las condiciones de estos, así como el acceso a contrataciones, hipotecas, tarjetas de crédito, entre otros. En este índice, de gran importancia para todo tipo de instituciones y, en especial los bancos, quedan recogidos durante 7 años los impagos y durante 15 años si estos acababan derivando en fallida.

## ▪ RIESGOS

La primera dificultad con la que suele encontrarse una empresa o startup española que intenta establecerse en Silicon Valley son las relaciones estratégicas. Esto se debe al hecho de que, si bien es cierto que existen conexiones a nivel individual entre empresas españolas y profesionales estadounidense, por lo general no existe un tejido sólido sobre el que apoyarse, es decir, no existe un puente directo, como sí ocurre con otros países europeos como Italia o los países escandinavos.

Aun así, más allá de esta coyuntura, el principal problema de las empresas o startups que buscan establecerse en Silicon Valley proviene de un elemento más intrínseco: el propio servicio o producto. Son habituales los casos de falta de entendimiento del desarrollo del producto, especialmente cuando los emprendedores tienen un perfil técnico y se centran en idear la solución tecnológica antes de definir con claridad la necesidad que se busca cubrir. En consecuencia, parece evidente que resulta difícil que un producto o servicio llegue a los usuarios finales si estos no saben qué hacer con él.

Otro aspecto para tener muy en cuenta es determinar si realmente es necesario y conveniente implantarse físicamente en Silicon Valley, puesto que el traslado entraña no solo un coste económico importante, sino que también supone una importante inversión en términos de tiempo. Cabe destacar que no es absolutamente necesario mudarse a Estados Unidos para conseguir ciertos objetivos y, de hecho, puede resultar más adecuado tanto desde un punto de vista económico como estratégico expandirse internacionalmente desde España y realizar viajes escalonados a Silicon Valley. A todo esto, además, hay sumarle la dificultad añadida que supone gestionar una plantilla

deslocalizada, con el esfuerzo extra que esto supone en términos administrativos, económicos y organizativos. Por lo tanto, no debe verse como un fracaso el hecho de plantearse antes de dar el salto convertirse primero en un actor relevante en los ecosistemas español y europeo y, una vez se haya cobrado importancia a nivel internacional y se tenga conocimiento propio de las limitaciones y objetivos, dar el salto a Silicon Valley.

Además, otra barrera que conviene no subestimar es la que constituye la penetración en sí en el ecosistema de Silicon Valley, así como la contratación de personal. Por un lado, en lo que al primer factor se refiere, es importante mentalizarse de que, en términos generales, no resulta sencillo encontrar socios locales y expandir el radio de contactos. Solo este paso puede llevar meses de preparación y trabajo mientras que llegar a tener acceso a los círculos de mayor prestigio con los que habitualmente se asocia Silicon Valley puede llevar años. Por otro lado, la contratación de profesionales locales no resulta sencilla, y es que el mercado laboral en Silicon Valley es altamente competitivo. Esto provoca que los empleados bien cualificados tiendan a elegir las empresas más relevantes y conocidas como lugar de trabajo.



HP ha sido el último gigante tecnológico en abandonar Silicon Valley.

Finalmente, sin obviar todos los elementos positivos que tiene Silicon Valley como polo tecnológico e industrial único a nivel mundial y que se han especificado anteriormente, conviene no cerrar la puerta a otros destinos igual de interesantes, incluso dentro de los propios EE. UU. De hecho, actualmente se están generando ecosistemas similares en muchos puntos del país, aunque hoy en día, obviamente, todavía resultan modestos en

comparación con el gigante californiano. Un ejemplo de estas concentraciones tecnológicas y de innovación serían las que se están desarrollando en Texas y, de manera particular, en Austin y Houston. Y es que en los últimos años estas metrópolis de 1 y 2,3 millones de habitantes respectivamente están atrayendo a muchas de las empresas tecnológicas que huyen de la saturación y los altos costes asociados al mítico Silicon Valley, donde mantener un startup supone entre 80.000 y 120.00 dólares mensuales, y encuentran refugio en el estado de la estrella solitaria. Serían ejemplos de esta fuga tejana gigantes como Tesla, Oracle o HP, entre otros.



Evolución de las operaciones y montos totales de inversión ejecutados en Silicon Valley en los últimos años.

Por último y en línea con lo comentado, si nos fijamos en el gráfico, el cual recoge los montos y las operaciones de inversión ejecutadas en Silicon Valley hasta el año 2017, se hace patente la clara desaceleración experimentada en ambos aspectos desde el primer trimestre del año 2015. Ahora bien y a modo de cierre, es conveniente no subestimar a este colosal polo tecnológico, que ya ha demostrado en sobradas ocasiones su capacidad de resiliencia y renovación, y esperar a que el tiempo determine si nos encontramos ante un bache coyuntural o realmente se trata del principio del proceso de deslocalización de Silicon Valley.

## ▪ SECARTYS Y LOS ESTADOS UNIDOS



### ¿Cuáles son las ventajas de exportar a Estados Unidos para los socios de SECARTYS?

Si bien es cierto que los Estados Unidos constituyen uno de los mayores mercados del mundo y cuentan con un enorme atractivo, es necesario tener en cuenta algunos aspectos antes de lanzarse a la aventura. En ese sentido, SECARTYS ofrece a sus socios todo tipo de apoyo y asesoramiento para sortear las dificultades que puedan surgir en el proceso de venta o implantación en este país.

Por ejemplo, a pesar de que, salvo ciertos productos muy específicos, los Estados Unidos no grava con aranceles especialmente altos los productos eléctricos y electrónicos, sí los somete a varios requisitos documentarios antes de autorizar su entrada al país. Sin ir más lejos, en el caso de los productos eléctricos, es necesaria su certificación por parte de los organismos o entidades autorizadas por la Occupational Safety & Health Administration (OSHA). Estos organismos autorizados son Underwriters Laboratories (UL), CSA International e ITS (Intertek Testing Services), entre otros. Asimismo, la certificación de productos eléctricos se encuentra regulada por la 29 CFR 1910. Bajo este marco, los exportadores de productos eléctricos, equipos médicos, electrodomésticos, herramientas eléctricas de mano, motores, o equipos para jardinería, entre muchos otros, deberán obtener una certificación expedida por alguna de las entidades acreditadas ante la OSHA.

En cambio, en el caso de los productos electrónicos, cabe decir que estos se encuentran regulados por la FDA en virtud de las radiaciones que pueden reflejar sobre los usuarios. La FDA ha determinado la presentación del Formulario FDA 2877 a estos fines para todo producto importado que se destine a su comercialización o uso en Estados Unidos.

## ¿Y tú? ¿Te animas a expandirte hacia los Estados Unidos?



Para más información de este mercado o cualquier otro, no dudes en contactarnos:

### **Carolina Sierra**

- Directora del departamento de internacionalización y responsable del sector de electrónica.

✉ [csierra@secartys.org](mailto:csierra@secartys.org)

☎ 660 140 064

### **Aleix Serrallonga**

- Project Manager del departamento de internacionalización.

✉ [internacional@secartys.org](mailto:internacional@secartys.org)

☎ 620 526 921