



JAMES COSTOS

Embajador de EE.UU. en España

“EL HOMBRE QUE HA REVOLUCIONADO LA DIPLOMACIA”

Bio

James Costos fue confirmado por el Senado de Estados Unidos como Embajador ante el Reino de España y el Principado de Andorra el 1 de agosto de 2013 y juró su cargo el 22 de agosto del mismo año.

Hasta su nombramiento, el Embajador Costos fue un alto directivo empresarial en los sectores del comercio minorista internacional y la industria del entretenimiento, principalmente en Tod's y HBO, donde fue responsable de posicionamiento internacional, relaciones externas, marketing y comunicación. Apoya a organizaciones humanitarias, como Human Rights Campaign, y es un gran defensor de diversas instituciones culturales y de la diplomacia cultural.

El Embajador Costos tiene una residencia en Los Ángeles (California) con quien es su pareja desde hace catorce años, Michael S. Smith, aunque creció en una pequeña localidad del estado de Massachusetts. Perteneciente a la segunda generación estadounidense de su familia, de origen griego, creció inspirado por los valores del trabajo, la independencia y el servicio, ejemplificados por su padre, que sirvió como Infante de la Marina de Estados Unidos destinado en Camp David durante la presidencia de Harry Truman. Como primer miembro de su familia en obtener un título universitario - en Ciencias Políticas -, el Embajador Costos cree en la importancia de la educación y está comprometido con la participación y la formación de la próxima generación de líderes.

¿Cómo ha sido su experiencia profesional en España?

El puesto de Embajador de Estados Unidos en España es único - me ofrece la oportunidad de estar en un cruce entre nuestros dos países y trabajar con españoles y americanos a la vez para fortalecer nuestras relaciones bilaterales y trabajar juntos también en prioridades multilaterales. He disfrutado trabajando con mi equipo compuesto por norteamericanos y españoles en nuestra misión de fondo y he tenido una increíble y amable recepción por todos aquellos españoles a los que he conocido y con los que he trabajado.

¿Y cómo ha sido su experiencia personal?

Mi pareja, Michael Smith y yo, llevamos viniendo a España de visita más de diez años, y desde el principio he tenido una maravillosa impresión del país y su gente que sólo ha cimentado más durante el tiempo que he vivido aquí como enviado diplomático. Como Embajador, mis experiencias profesionales y personales son paralelas; todo lo que hago durante mi tiempo de embajador tiene un impacto en las relaciones EE UU-España. Utilizo cada momento y cada experiencia para iluminar, compartir y enriquecer de alguna manera a aquellas personas con las que me encuentro, y al mismo tiempo me informó yo mismo durante el recorrido.

“Sal a la calle, viaja, habla español, escucha” es lo que le pidió que hiciera el presidente Barack Obama cuando aceptó ser embajador. Sabemos que usted lo ha cumplido y de una manera muy personal. Qué encuentra significativo sobre el pueblo español?

Desde la presentación de mis credenciales como Embajador he viajado a las 17 comunidades autónomas de España, a alguna de ellas varias veces, y aprendo español a través de un profesor. También viajó a menudo a Estados Unidos - Nueva York, Miami, Los Ángeles, Silicon Valley - con el fin de

seguir haciendo conexiones útiles; me reúno con empresarios e inversores que buscan medios para hacer crecer la economía de la innovación en España. También he viajado a lugares de interés mutuo para España y EE UU - como Bruselas, donde ambos países trabajamos juntos a través de la OTAN y la UE, o Ucrania para ver de primera mano los desafíos que existen sobre el terreno y en los que he estado trabajando para asegurarme de que se entienden también en España.

EN MIS VIAJES POR ESPAÑA HE CONCLUIDO QUE SU RECURSO MÁS VALIOSO ES LA CREATIVIDAD DE SU FUERZA DE TRABAJO INCREÍBLEMENTE INTELIGENTE Y CON GRAN TALENTO

En mis viajes por España he concluido que el recurso más valioso de España es la creatividad de su fuerza de trabajo increíblemente inteligente y con gran talento. Es por eso que puse en marcha un evento único de espíritu empresarial, IN3 el año pasado, donde reunimos a innovadores, inversores e instituciones para promover la inversión y fortalecer las conexiones entre EE UU y los ecosistemas empresariales españoles. Nos sentimos profundamente honrados de que Su Majestad el Rey Felipe VI se unió a nosotros para inaugurar la conferencia. Los empresarios que asistieron hicieron importantes conexiones con inversores americanos y es por eso que este año le hemos dado continuidad con la segunda conferencia IN3 en junio en Madrid.

Hay quien dice que usted ha reinventado la diplomacia, impregnándola de una modernidad y cercanías difíciles de igualar. ¿Cómo se entiende

su diplomacia?

No creo que mi forma de hacer diplomacia sea nada nueva. Siempre he hecho las cosas de esta manera. Simplemente creo en el buen uso de cualquier oportunidad para conectar con la gente a todos los niveles, desde líderes gubernamentales y empresariales hasta cualquier persona con la que me encuentro en mi vida cotidiana: niños de primaria, personas que trabajan en tiendas y restaurantes, empresarios, inmigrantes, minorías, mujeres, colectivo LGBT, gente discapacitada... Cada encuentro me informa, me lleva a explorar un nuevo camino y es otra oportunidad de servir y posiblemente tener un impacto positivo para España, EE UU y nuestro interés mutuo.

En su discurso inaugural usted dijo: “Una misión diplomática, como una empresa, está formada por varios departamentos y todos deben hacer su contribución a la consecución de los objetivos.” ¿Cuáles son los objetivos de la Embajada de Estados Unidos en España?

España es uno de los aliados más antiguos de América y sigue siendo uno de los más cercanos. El objetivo de la Embajada de EE UU es mantener y mejorar esta asociación que avanza nuestros intereses en áreas como el comercio, la defensa, la seguridad y la inversión. Desde impulsar el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo para nuestros dos países a través de la futura Asociación de Comercio e Inversión Transatlántica, hasta la estabilidad en África y la lucha contra la delincuencia transnacional y el terrorismo, nuestros dos países tienen un fuerte compromiso con una serie de prioridades compartidas.

EL TRABAJO DE CADA PERSONA EN LA EMBAJADA CONTRIBUYE A NUESTRO ÉXITO

También quiero destacar que realmente creo que el trabajo de cada persona en la Embajada contribuye a nuestro éxito; desde el jardinero español que se asegura de que mi residencia esta preciosa para los invitados, a nuestro chef americano que pone un foco sano y sostenible en los alimentos, a nuestro agregado de defensa que trabaja con los militares españoles para afianzar nuestra seguridad mutua, cada persona deja su huella.

Usted fue responsables de comunicación y marketing global de HBO, un paradigma de cómo hacer, producir y vender las mejores series de televisión. ¿Qué aprendió durante esta etapa?

Conocí a Chris Albrecht, ex consejero delegado de HBO, en un restaurante en Los Ángeles una noche; él estaba en la mesa junto a la de Michael y yo. Ese encuentro me llevó a conseguir el trabajo en HBO. Se me dio la responsabilidad y oportunidad de crear una nueva división en HBO, un libro blanco en aquel momento, así que fue una gran responsabilidad. Aprendí la importancia no sólo de tener una visión, sino también aprender a defenderla y cómo empaquetar y vender una idea para salir adelante dentro de una organización más grande.

¿Cómo es la experiencia de lider un equipo tan grande? ¿Qué es el liderazgo para usted?

Es una experiencia increíble dirigir un equipo tan grande que trabaja en algo que es tan importante y tan crucial, algo más grande que todos nosotros, las relaciones entre EE UU y España. Creo en dar poder a todo el mundo en mi equipo para que sea una parte importante y fundamental del proceso.

He aprendido mucho por el camino; de hecho, mi experiencia como embajador me ha hecho pensar sobre qué tipo de camino que quiero elegir cuando salgo de esta posición y vuelva a entrar en el sector privado. Quiero unirme a lo que he aprendido y logrado en los últimos tres años en una opción en el

sector privado; quiero seguir contribuyendo a la sociedad desde el sector privado en una empresa que tenga una misión.

¿Juego de Tronos, The Wire, Los Soprano o True Blood?

Ver cualquiera de estas series es como hojear un álbum de fotos familiares para mí; cada uno de esos títulos evoca un subconjunto de muy diferentes experiencias y personas con las que he trabajado y que han marcado mi vida.

Google, Amazon, Twitter, Netflix... varias empresas tecnológicas de Estados Unidos han desembarcado o están planeando entrar en España. ¿Por qué?

Y ahora también HBO va a venir. ¿Por qué no? La inversión desde EE UU es alta y se pueden ver a varias empresas estadounidenses presentes en muchos sectores en el mundo, no sólo el tecnológico. España es la quinta mayor economía de la UE y con todas las empresas de Estados Unidos con las que me encuentro, veo un afán de estar más presentes en el mercado español. Las empresas estadounidenses tienen curiosidad sobre la dinámica política y económica de España, casi todos ellos son optimistas y tienen intereses crecientes -y en muchos casos inversiones concretas- en el país. Ellos ven la fuerza económica de España, su creciente apertura a la innovación, y su vitalidad dentro de Europa.

Silicon Valley es la Meca del pensamiento alternativo y el epicentro mundial de la tecnología. ¿Cuál diría que es su secreto?

He pasado mucho tiempo en Silicon Valley y estoy de acuerdo, allí hay un ambiente diferente. La influencia de la Universidad de Stanford, su clima juvenil y fuertes lazos con la investigación son palpables. Lo que también es cierto allí es que, incluso más que en el resto de EE UU en mi opinión, la gente desborda confianza en sí misma para hacer lo que creen oportuno o convertir su sueño en realidad. Hay mucha gente que

realmente persigue el sueño americano.

Ha llegado a conocer bien a muchos empresarios españoles. Qué diferencia a un empresario estadounidense de un empresario español?

No veo ninguna diferencia en la capacidad técnica, inteligencia o el saber hacer de los empresarios españoles y sus homólogos estadounidenses. Sin embargo, lo que me llega a menudo de los empresarios españoles es el orgullo que subyace en su país y su deseo de hacerlo bien por su familia y su país. A veces, el empresario español tiene mayor miedo al fracaso, en parte debido a las barreras para convertirse en empresario aquí en España y los efectos negativos si no tienes éxito.

NO VEO NINGUNA DIFERENCIA EN LA CAPACIDAD TÉCNICA, INTELIGENCIA O EL SABER HACER DE LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES Y SUS HOMÓLOGOS ESTADOUNIDENSES

Las pequeñas empresas se enfrentan a desafíos institucionales que les inhiben de escalar hasta su máximo potencial, incluyendo el tiempo que se necesita para abrir una empresa en España; las leyes laborales complejas que hacen que sea difícil ser flexible; y el "impuesto de salida" en las ganancias no realizadas de empresas de nueva creación, lo que desalienta la inversión extranjera. Uno de los objetivos de nuestro evento, IN3, que he mencionado antes, es colaborar con los gobiernos locales, regionales y nacionales para promover políticas y programas que ayuden a las PYMES a crecer y prosperar.



EE UU es conocido como la tierra de las oportunidades. ¿Es eso cierto esto todavía? ¿Qué puede aportar EE UU a un hombre de negocios o empresario español?

Desde un vasto mercado interno con 300 millones de clientes, a un sistema legal transparente, a las empresas más innovadoras del mundo, Estados Unidos es el lugar para los negocios. España es el noveno mayor inversor en Estados Unidos, con más de 54.000 millones de dólares en inversión directa. No sólo es EE UU la mayor economía del mundo, es también una excelente plataforma para las empresas españolas para crecer en los mercados de todo el continente americano. Los acuerdos de libre comercio múltiples que EE UU tiene firmados países de América Latina y el Caribe han creado un mercado de consumo de más de 700 millones de personas. Las oportunidades de triangulación empresaria

entre EE UU, España y América Latina son enormes y cada vez más empresas de ambos lados del Atlántico los están explorando.

**ESPAÑA ES EL NOVENO
MAYOR INVERSOR EN
ESTADOS UNIDOS,
CON MÁS DE 54.000
MILLONES DE DÓLARES
EN INVERSIÓN DIRECTA**

Soy empresario, tengo un buen producto, un equipo eficiente y el deseo de cambiar el mundo. ¿Qué me puede ofrecer el ecosistema empresarial de EE UU?

Animo a todos los empresarios españoles que conozco lo primero de todo a cues-

tionar y explorar todo, buscar muchas opciones y puntos de entrada, y a no ponerse límites autoimpuestos. Yo les animo a creer, a ser asertivo y ser amable al mismo tiempo.

En cuanto a la mecánica concreta para llegar al mercado americano, me gustaría animar a cualquier empresario a echar un vistazo a una iniciativa del Servicio Comercial de EE UU, Select USA (www.selectusa.commerce.gov) donde encontrará multitud de información sobre el mercado de Estados Unidos, incluyendo una guía de búsqueda de programas y servicios federales disponibles para operaciones de negocios en Estados Unidos. De hecho, este mes de junio en Washington, el presidente Obama será el anfitrión del Foro de Inversión Select USA 2016 que se centrará en el sector de la tecnología y la innovación.

Invito a las empresas españolas a unirse a

la delegación oficial mediante el registro en: <http://selectusa.commerce.gov/2016-summit.html>. Y, por supuesto, nuestro evento IN3 que también tiene como objetivo conectar a los empresarios tanto en los dos ecosistemas de manera que se pueden abrir puertas y construir relaciones. ¡Les animo a conectarse con nosotros y participar!

Mark Zuckerberg, Larry Page, Sergey Brin, Elon Musk, Jack Dorsey... todos están relacionados con el éxito del negocio global y son creadores de nuestra realidad cotidiana. ¿Qué cree que los hace diferentes, independientemente de su éxito? ¿Conoce a alguno de ellos en lo personal?

He conocido a algunos de ellos, y a muchos otros que también forman parte de la creación de nuestra nueva realidad cotidiana en el campo de la tecnología. El carácter común que veo en todos ellos es que creen que lo que imaginan pueden convertirse en realidad todos los días - no hay duda en su mente de que es posible. El único desafío es cómo hacer que suceda.

¿Cuál de ellos ha llamado su atención sobre el resto y por qué?

Cuando me he reunido con algunos de estos grandes innovadores, que han cambiado nuestra realidad diaria, lo que más me ha impresionado es su curiosidad, su interés intelectual en escuchar cada nueva idea. También cuentan con un carisma y con la cualidad de ser accesibles y con ganas de conectar con la gente.

Y en el caso de los españoles que ha llegado a conocer como embajador ¿cuál de ellos le ha impactado más?

He conocido a muchos españoles que me han influido personalmente durante mi tiempo aquí; es difícil resaltar sólo a algunos. Personalmente me ha encantado el estilo de Leopoldo Rodés, y continúan siendo muy inspiradores para mí Plácido Arango Sr. Tampoco olvidaré nunca mi visita a las oficinas de David Troya en Sevilla y su compañía Glampinghub y por supuesto tengo que

mencionar el gran honor que he tenido de conocer a Su Majestad el Rey Felipe, que representa la conexión entre la gran historia de España y la España moderna.

CUANDO ME HE REUNIDO CON ALGUNOS DE ESTOS GRANDES INNOVADORES, QUE HAN CAMBIADO NUESTRA REALIDAD DIARIA, LO QUE MÁS ME HA IMPRESIONADO ES SU CURIOSIDAD, SU INTERÉS INTELECTUAL EN ESCUCHAR CADA NUEVA IDEA

¿Qué tres hábitos de América deben ser llevados a España y qué tres hábitos españoles deben ser exportados a EE UU?

Desde EE UU creo que los españoles deberían importar nuestra apreciación por los asuntos relativos a la transparencia, la competencia y la igualdad de condiciones. Desde España, creo que EE UU podría importar más énfasis en los valores familiares, la pasión, el amor y aprecio por el momento.

¿Un sueño personal por cumplir?

Mis sueños y citas favoritas cambian con el tiempo; cada etapa de mi vida queda marcada por las experiencias diarias. En este punto de mi vida mi sueño es no alejarme de un encuentro con la sensación de que podría haber hecho más con esa experiencia.

¿Su frase favorita?

Mi amigo Howard Marks escribió una nota pública a sus clientes en enero de 2014 titulada "Getting Lucky." En su visita a España ese año dio una conferencia a un grupo de inversores jóvenes y estudiantes de finanzas, haciendo referencia a la nota, y dijo: "Un gran número de cosas contribuyen al éxito.

Algunas proceden de nuestro propio hacer, mientras que muchas otras están fuera de nuestro control. No hay duda de que el trabajo duro, la planificación y la persistencia son fundamentales para el éxito repetido. Pero incluso los más trabajadores y mejores tomadores de decisiones entre nosotros no lograrán tener éxito consistentemente sin suerte. Hace poco asistí al 70 cumpleaños de Howard, hizo referencia de nuevo a la nota y la cita frente a una sala llena de importantes financieros de Estados Unidos, y subrayó que no importa en qué etapa de la carrera profesional estés, la importancia de tener suerte es algo que no puede ser pasado por alto y nunca subestimado. Puede leer sus notas en línea, llenas de sabiduría empresarial, en www.oak-treecapital.com.

¿Su canción favorita?

Michael y yo somos amantes de la música, y siempre me está enviando nuevas canciones que se convierten en favoritas, pero siempre recordaré estar sentado con mi padre en el restaurante Olympia en mi ciudad natal de Lowell, Massachusetts. Me daba un centavo para elegir dos canciones en la máquina de discos, y yo siempre escogía a Nancy Sinatra, "These boots are made for walking", como mi primera selección. Aunque la canción en su conjunto tiene un significado diferente, algo acerca de esa frase resonó en mí. Al escucharla supe que habría caminos que deseaba seguir y explorar, esos caminos que hoy me han traído aquí, a España.

"THESE BOOTS ARE MADE FOR WALKING" AL ESCUCHARLA SUPE QUE HABRÍA CAMINOS QUE DESEARÍA SEGUIR Y EXPLORAR, ESOS CAMINOS QUE HOY ME HAN TRAÍDO AQUÍ, A ESPAÑA