



GUÍA DE PAÍS

Estados Unidos



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Washington

Actualizado a agosto 2020

1 PANORAMA GENERAL	4
1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA ...	4
1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	4
1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	6
1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO	6
1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA	6
1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES	6
1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO ...	8
1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS	9
1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES	12
2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS	13
2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	13
2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	14
2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN	24
2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO	24
2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	25
3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	26
3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES	26
3.2 ARANCELES Y RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS	28
3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS	30
3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR	32
3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA	34
4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	36
4.1 MARCO LEGAL	36
4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS	42
4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	43
4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS	44
4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA	44
4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN	45
4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES	49
4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS) .	49
5 SISTEMA FISCAL	51
5.1 ESTRUCTURA GENERAL	51
5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)	51
5.3 IMPUESTOS	52
5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES	52
5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS	55
5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL PATRIMONIO	57
5.3.4 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO	57
5.3.5 OTROS IMPUESTOS Y TASAS	58
5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	59
6 FINANCIACIÓN	59
6.1 SISTEMA FINANCIERO	59
6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN .	64
6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA .	65
7 LEGISLACIÓN LABORAL	65
7.1 CONTRATOS	65
7.2 TRABAJADORES EXTRANJEROS	65
7.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL	69
7.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA	71

7.5	SEGURIDAD SOCIAL	71
8	INFORMACIÓN PRÁCTICA	72
8.1	COSTES DE ESTABLECIMIENTO	73
8.2	INFORMACIÓN GENERAL	74
8.2.1	FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA	74
8.2.2	HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	75
8.2.3	HORARIOS LABORALES	75
8.2.4	COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA	75
8.2.5	MONEDA Y TIPO DE CAMBIO	78
8.2.6	LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN	78
8.3	OTROS DATOS DE INTERÉS	79
8.3.1	CONDICIONES SANITARIAS	79
8.3.2	ALOJAMIENTO Y HOTELES	79
8.3.3	SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS	80
8.3.4	CORRIENTE ELÉCTRICA	82
8.4	DIRECCIONES ÚTILES	82
9	ANEXOS	85
9.1	CUADRO DE DATOS BÁSICOS	85
	CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS	85
9.2	CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	86
	CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS	86
9.3	INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	87
	CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	87
9.4	CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS	87
	CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS	87

1 PANORAMA GENERAL

1.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE, SUPERFICIE AGRÍCOLA, RELIEVE Y CLIMA

Estados Unidos de América es el cuarto país más grande del mundo en extensión, con una superficie de 9.833.517 km² (el 44,5% de los cuales son superficie agraria y el 33,3% es terreno forestal) y una extensión de 4.500 km de este a oeste y 2.575 km de Norte a Sur. (Fuente: CIA, The World Factbook, <http://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/us.html>).

La superficie continental de EE.UU. limita al norte con Canadá, al sur con Méjico y el Golfo del mismo nombre, al este con el océano Atlántico y al oeste con el océano Pacífico.

A grandes rasgos, el territorio estadounidense se puede considerar como una extensa planicie central (el *Midwest*) bordeada al oeste por una gran cordillera (las Rocosas) y muy altas mesetas (la *Colorado Plateau*, de entre 1.500 y 3.000 metros de altitud) y al este por montañas muy erosionadas (las Apalaches). Las llanuras centrales se extienden desde Canadá hasta el Golfo de Méjico, limitadas en el oeste por las montañas Rocosas y en el este por la humilde y muy antigua cordillera de los Apalaches. La gran cordillera de las Rocosas (*Rocky Mountains*) atraviesa el continente desde la región de la frontera con Canadá (en Montana), hasta el norte del estado de Nuevo Méjico, con cumbres que sobrepasan los 4.000 metros de altitud. Más al oeste de las Rocosas, en paralelo y no lejos de la costa, se elevan las cordilleras costeras de las Cascadas (*Cascades*) y las Sierras (como Sierra Nevada, donde se sitúa el Parque Nacional Yosemite). Todo este conjunto de cordilleras orientadas norte-sur están aún en formación, como atestigua la actividad volcánica –la erupción del Monte Santa Elena en 1980- y sísmica.

En el este del país, hace cientos de millones de años que la cordillera de los Apalaches (*Appalachian Mountains*), que llegó a asemejarse a los actuales Alpes europeos, detuvo su crecimiento y emprendió su etapa de erosión, hasta nuestros días. De escasa altitud, atraviesa el continente desde la región de la frontera con Canadá (en el estado de Maine), hasta el estado de Georgia. Desde el estado de Nueva York hacia el sur apenas hay cumbres que sobrepasen los 1.100 metros de altitud. Al este de los Apalaches se extiende una llanura costera, estrecha al norte (en Nueva Inglaterra), que va ensanchándose al sur de Nueva York hasta adquirir una amplitud de varios cientos de kilómetros de tierras agrícolas en ambas Carolinas y Georgia, que sostuvo la tradicional economía sureña.

El río Misisipi (3.705 km.) y sus afluentes el Missouri (4.127 km.) y el Ohio (1.571 km.), conforman el gran sistema fluvial de Estados Unidos (Fuente: *U.S. Geological Survey, Department of the Interior*). Los tres ríos son navegables, el Ohio en todo su recorrido.

Dada su enorme extensión, los Estados Unidos poseen una gran variedad de climas regionales y locales. La mitad oriental del país, desde el centro del *Midwest* hasta la costa atlántica, el clima es predominantemente continental húmedo. Pero en torno a los Grandes Lagos los inviernos son muy fríos y los veranos frescos; mientras que el sudeste y el sur, desde Tejas hasta Carolina del Sur, el clima adquiere rasgos tropicales. En la franja occidental del *Midwest*, hasta las laderas de las Rocosas, el clima se hace semiárido, incluyendo el occidente de Tejas y todo Nuevo Méjico. El clima es alpino en la ancha cordillera de las Rocosas y en las Sierras cercanas a la costa del Pacífico. Casi todo el estado de California disfruta de un clima mediterráneo (que sustenta su producción agraria mediterránea), mientras que en su parte sur y en Nevada las condiciones son desérticas. En Alaska, los inviernos son extremadamente fríos (hasta -40 grados C en algunas zonas) y los veranos relativamente suaves. Hawái disfruta de un clima templado a lo largo de todo el año.

1.2 DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

La población de los Estados Unidos de América ascendía, según el último censo del U.S. Census Bureau, de 2010, a 308.745.538 habitantes (<https://www.census.gov/topics/population.html>), con una densidad de población relativamente

baja, en torno a los 33 hab./km2 (compárese con los 80 hab./km2 de España). La población estimada a 31 de diciembre de 2019 es de 329.131.338 habitantes.

El continuo caudal migratorio ha sido una de las principales fuentes de mantenimiento del crecimiento demográfico en este país y le ha dado a la población una gran variedad étnica, religiosa y cultural. Los residentes legalizados nacidos en el extranjero ascienden a 45,8 millones, en torno al 14% de la población de los Estados Unidos (datos basados en US Census Bureau: Foreign-Born: 2019 Current Population Survey).

Principales indicadores demográficos

POBLACIÓN TOTAL (Habitantes)	
Datos de censo (1 de abril de 2000)	281.421.906
Datos de censo (1 de marzo de 2010)	308.745.538
Población estimada (1 marzo 2020)	329.342.883
Densidad demográfica (estimación 2018)	33,5
Tasa de crecimiento natural (estimación 2018)	0,72%
Crecimiento migratorio neto (estimación 2018)	3/1.000 habitantes
Población urbana 2010 (79% según Censo del 2000)	82%
Esperanza de vida (2018)	80,3

Fuente: US Census Bureau, CIA World Factbook

Por grupos étnicos, cabe destacar el crecimiento experimentado por la población hispana durante la década de 2000-2010 (+43% en 2010 respecto al censo de 2000), que con 50,5 millones de personas suponía ya, según el censo de 2010, un 16,3% de la población total, concentrándose principalmente en los estados del sur y suroeste como California, Florida, Arizona y Texas. En términos de razas, la población blanca engloba un 78,4% (incluida la hispana o latina), siendo el grupo racial más numeroso; a continuación se sitúan la población negra (13% del total), asiática (4,9%) e india americana, de Alaska o de Hawaii (1,4%). Un 2,3% de la población se categorizaba como con dos o más razas.

Según las últimas estimaciones (2019), se confirman las tendencias anteriores, suponiendo la población hispana o latina ya un 18,5% del total o 60,5 millones de personas en 2019 (la población blanca total es un 76,3%); destaca también el aumento de la población asiática (5,9%). <http://www.census.gov/http://www.census.gov/newsroom/press-kits/2020/population-estimates-detailed.html>

Población urbana y de las principales ciudades

La población se concentra en California y en la costa Este, sumando conjuntamente un 49,3% . Las diez áreas metropolitanas más pobladas en 2019 son las siguientes: Nueva York, Los Angeles, Chicago, Dallas, Houston, Washington DC, Miami, Filadelfia, Atlanta y Phoenix.

Población de las principales áreas metropolitanas estadounidenses

Área metropolitana	Millones hab. 2019
Nueva York	19,2
Los Angeles	13,2
Chicago	9,5
Dallas	7,6
Houston	7,1
Washington DC-Arlington-Alexandria	6,3

Fuente: United States Census Bureau

La proporción de mujeres sobre el total de la población estadounidense, es ligeramente mayor

que la de hombres para los rangos de población de mayores de 35 años. En total, el 50,8% de la población es femenina.

Si se estructura la población por edades, las proporciones son las siguientes:

Distribución de la población por edades

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES		
Censo de 2010	Habitantes	%
Población Total	308.745.538	100
Menores de 5 años	20.201.362	6,5
De 5 a 17 años	53.980.105	17,5
De 18 a 24 años	30.672.088	9,9
De 25 a 44 años	82.134.554	26,6
De 45 a 64 años	81.489.445	26,4
Más de 65 años	40.267.984	13,0

Fuente: US Census Bureau, "Age and Sex Composition: 2010. 2010 Census Briefs".

1.3 PIB PER CAPITA Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La renta per cápita en EE. UU. fue de 65.280 dólares en 2019 (en dólares corrientes), mientras que en 2018 se situó en los 62.590 dólares.

El coeficiente de Gini en Estados Unidos se situó en el 48,6 en 2018 (último dato disponible), por debajo del 48,9 en 2017. Este registro se encuentra significativamente por encima del 33,2 de España para 2018 (Fuente: US Census Bureau e INE).

1.4 POBLACIÓN ACTIVA Y DESEMPLEO

La **tasa de actividad** se situó en 2019 en EEUU en el 63,2% hasta los 164,5 millones de personas.

Según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales (*Bureau of Labor Statistics*, BLS) en 2019 la **tasa de desempleo** disminuyó dos décimas hasta el 3,5%. La "Current Employment Survey" (CES) (encuesta elaborada a partir de entrevistas a 149.000 establecimientos, sin incluir los sectores agrícolas, autónomos y trabajo doméstico) apunta que durante todo 2019 se crearon de media 178.000 puestos de trabajo mensuales, cifra inferior a los 193.000 puestos de trabajo del año anterior.

1.5 ORGANIZACIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

1.5.1 SISTEMA DE GOBIERNO, PARTIDOS POLÍTICOS Y DIVISIÓN DE PODERES

Tras más de doscientos años de existencia, se ha consolidado en el sistema democrático constitucional de EE.UU. la alternancia en el gobierno de los dos grandes partidos, el Republicano (<https://www.gop.com>) y el Demócrata (<https://www.democrats.org>).

Estados Unidos es una república constitucional, presidencial y federal. Su forma de gobierno es conocida como democracia presidencialista por los poderes que la Constitución confiere al presidente. La elección del presidente es indirecta, a través de un colegio electoral. Hay auténtica división entre los poderes ejecutivo, legislativo y judicial. Todo el sistema estadounidense se basa en la filosofía del control y el equilibrio entre los tres poderes.

El **presidente** elige a los miembros de su Gabinete, aunque deben ser confirmados por el Senado. Solo excepcionalmente se reúne el Gabinete en pleno. El presidente ostenta también las siguientes funciones: actuar como Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, firmar los Tratados y ejecutar las leyes federales. Además, el presidente instrumenta el

calendario político de su partido. A diferencia de lo que ocurre en la mayoría de las democracias parlamentarias, los miembros del Gabinete no pueden ser a la vez miembros del Congreso.

El vicepresidente, cuyo período de mandato es igual al del presidente, además de ser presidente del Senado, es designado para suceder al presidente en caso de fallecimiento o destitución del primero durante su mandato y hasta que se lleven a cabo nuevas elecciones. Las funciones ejecutivas del vicepresidente incluyen la participación en las reuniones del Consejo de Seguridad Nacional, así como todas aquellas que el presidente le encomiende por delegación.

El **poder legislativo** reside en el Congreso de los EE.UU. que se compone de dos cámaras: la Cámara de Representantes y el Senado. El Senado está formado por 100 senadores (dos por cada Estado, pero ninguno por el Distrito de Columbia). La Cámara de Representantes cuenta con 435 miembros con voto (en número proporcional a la población de los Estados que representan), a los que hay que añadir otros cinco miembros, sin voto en el pleno de la Cámara, aunque sí pueden votar en los comités. Estos últimos representantes son un *Resident Commissioner* por el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, y cuatro Delegados representando al Distrito de Columbia, Guam, Samoa y las Islas Vírgenes. Tanto los senadores como los representantes son elegidos por sufragio universal directo.

En lo que se refiere a las **elecciones** para el legislativo éstas se producen cada dos años, en años pares. Los representantes (Cámara Baja) se someten a elección cada dos años, mientras que los senadores (Cámara Alta) lo hacen cada seis ya que el Senado se renueva por un tercio cada dos años.

Las últimas elecciones presidenciales se celebraron el 8 de noviembre de 2016, resultando ganador Donald Trump, al lograr 306 votos electorales frente a los 232 de la candidata demócrata Hillary Clinton. Trump logró catalizar el descontento de parte de la población americana con un mensaje basado en el control de la inmigración, así como el cuestionamiento de los acuerdos comerciales e incluso de las alianzas estratégicas internacionales tradicionales.

El Partido Republicano controlaba el poder legislativo desde las elecciones legislativas de 2014. En las elecciones que se celebraron en noviembre de 2016 para la renovación de toda la Cámara de Representantes y un tercio del Senado, el partido republicano logró mantener el control en las dos Cámaras. El 6 de noviembre de 2018 se celebraron las elecciones legislativas en las que se eligieron candidatos para los 435 escaños de la Cámara baja y para 33 de los 100 senadores (un tercio) de la Cámara alta. Estas elecciones se producen siguiendo el calendario electoral previsto, a la mitad del mandato del presidente Donald Trump. Como resultado y después de ocho años en minoría, los demócratas ganaron el control de la Cámara de Representantes mientras que los republicanos mantuvieron el poder en el Senado, creándose una división en el Congreso que ha paralizado, en gran medida, la promulgación de leyes.

El **proceso legislativo**. Los proyectos de ley son introducidos por los congresistas en ambas Cámaras. Una vez han sido admitidos a trámite, son examinados por los comités correspondientes, que deben aprobarlos antes de presentarlos en el pleno. El presidente de la nación y su gabinete carecen de iniciativa legislativa.

Los proyectos han de ser aprobados por ambas Cámaras (mayoría simple). Cuando los proyectos de ley aprobados por ambas Cámaras sobre una misma materia son diferentes, se crea un Comité Mixto (al que se denomina Conferencia) que debe llegar a un texto consensuado, que se somete nuevamente a la aprobación de los respectivos plenos.

Las leyes han de ser aprobadas por ambas Cámaras y ratificadas por el presidente, que tiene poder de veto. En caso de ejercer esta prerrogativa, la ley sólo podrá ser promulgada si se logra una mayoría favorable a la misma de dos tercios de los votos en ambas Cámaras.

El **sistema judicial** norteamericano se compone de tribunales federales y estatales. El reparto de competencias se basa en el Artículo III de la Constitución. Con carácter general, los **tribunales federales** tienen jurisdicción sobre cuestiones federales (casos en los que Estados Unidos es parte, violaciones de la Constitución o leyes federales, controversias entre Estados o con Estados extranjeros, quiebras, derechos de autor y derecho marítimo) y casos con diversidad de jurisdicción (entre personas físicas o jurídicas domiciliadas en diferentes Estados y

cuantías superiores a 75.000 dólares). Sin embargo, la mayoría de los asuntos que se dirimen en los tribunales norteamericanos tienen lugar en los tribunales **estatales** (derecho mercantil, contractual, responsabilidad, etc.).

El sistema judicial federal está compuesto por tribunales de primera instancia (*District courts*), tribunales de apelación (*Court of appeals*) en 12 distritos y el **Tribunal Supremo**, la máxima institución jurídica de la nación y el único tribunal federal expresamente establecido por la Constitución. Lo componen nueve magistrados nombrados por los presidentes y que, con aprobación preceptiva del Senado, actúan con carácter vitalicio. No obstante, la gran mayoría de los magistrados dimiten cuando lo consideran oportuno. El Tribunal Supremo tiene capacidad de veto legislativo y de impugnación de aquellas acciones que considere inconstitucionales.

Cada Estado cuenta con su propio sistema judicial, de estructura similar al federal, con un Tribunal Supremo y tribunales inferiores con jurisdicción civil y penal.

Dentro de las particularidades del sistema legal estadounidense destacan su origen establecido en la *common law*, basado en la jurisprudencia y el precedente, y la figura del jurado, establecida expresamente en la Constitución.

Para mayor información sobre el sistema legal estadounidense se pueden consultar las páginas del *U.S. Department of Justice* y la *American Bar Association* (equivalente al Colegio de Abogados).

1.5.2 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y TERRITORIAL DEL ESTADO

Los Estados Unidos se organizan territorialmente en 50 Estados más el Distrito de Columbia. Además, incluye Territorios y Posesiones Insulares en el Pacífico (Guam, Islas Marianas) y en el mar de las Antillas (Islas Vírgenes), así como el Estado libre Asociado de Puerto Rico.

Cada estado cuenta a su vez con un poder ejecutivo, un poder legislativo y un poder judicial.

El poder ejecutivo lo detenta la figura del gobernador, que constituye la más alta autoridad en cada estado. En la actualidad (2019), de los 50 gobernadores, 23 son demócratas y 27 republicanos.

Respecto del poder legislativo, cada uno de los 50 estados, con la excepción de Nebraska, cuyo sistema es unicameral, posee su propio sistema legislativo bicameral.

Los estados poseen además competencias y atribuciones en aspectos fiscales y de justicia.

La mayoría de los estados de EE. UU., elabora y aprueba presupuestos estatales anuales.

El proceso de aprobación es similar en la mayoría de estados, con la preparación de programas de gasto a cargo de cada una de las agencias estatales, que son posteriormente remitidos al Departamento de Presupuestos y Planificación. Éste examina los distintos programas y transmite sus resultados al gobernador (generalmente a finales de otoño de cada año), quien conjuntamente con su gabinete debe preparar una propuesta en forma de Ley, que es remitida a su vez a la Asamblea General. Junto con dicha propuesta (*Budget Bill*) se suele incluir un “documento de presupuestos” (*Budget Document*), donde recoge las propuestas incluidas en el presupuesto de una forma más comprensible y explicada. Tras su discusión y aprobación en ambas Cámaras (Cámara de Representantes y Senado), el texto final aprobado es de nuevo remitido al Gobernador para su firma, teniendo éste poder para firmarlo, vetarlo (total o parcialmente) o solicitar modificaciones, lo que obligaría a devolverlo a la Asamblea General para la valoración de las mismas.

Por otro lado, y al contrario que la Administración federal estadounidense, la mayoría de los estados de EE. UU. cuentan, ya sea en sus constituciones o en sus estatutos, con legislación que exige el equilibrio presupuestario (siguiendo el criterio de caja) para la aprobación de sus presupuestos. En la mayoría de los casos, dicho compromiso incluye únicamente lo relativo a ingresos y desembolsos recogidos en el denominado presupuesto operativo, asociado a ingresos y gastos del *General Fund*, que incluye como ingresos la mayoría de impuestos estatales y como

gastos los relacionados con el mantenimiento de la Administración, Sanidad, Educación, Justicia, etc. (esto es, el gasto corriente).

A raíz del inicio de la crisis económica en 2007, numerosos estados encontraron crecientes problemas para cerrar el diferencial entre ingresos y gastos del *General Fund* y, con ello, para cerrar sus presupuestos cumpliendo el criterio de equilibrio presupuestario. Desde la aprobación de la *American Recovery and Reinvestment Act* (ARRA) en 2009, los estados recibieron fondos federales extraordinarios que les permitieron equilibrar sus presupuestos. Sin embargo, para el año fiscal 2012 dichos fondos dejaron de estar disponibles, lo que supuso la necesidad de buscar nuevas vías de equilibrio. Dicho reequilibrio ha pasado por una reducción del gasto corriente. Paralelamente, en algunos estados dichos recortes han venido acompañados de un aumento de la fiscalidad, principalmente a través del *Sales and Use Tax* (similar al IVA español) y los impuestos sobre tabaco e hidrocarburos, así como de una simplificación del sistema de exenciones fiscales.

1.5.3 LA ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y SU DISTRIBUCIÓN DE COMPETENCIAS

El gabinete presidencial está formado por el presidente de los EE.UU, Donald Trump, el vicepresidente de los EE.UU. y presidente del Senado, Michael R. Pence y quince secretarios responsables de sendos Departamentos. Esta estructura goza de gran estabilidad en el tiempo.

Además, para desempeñar su labor el Presidente se apoya en la **Oficina Ejecutiva (Executive Office of the President, EOP) formado por varias agencias u oficinas** que asesoran al presidente en un amplio rango de temas de interés nacional (<http://www.whitehouse.gov/the-trump-administration/>):

- **Consejo de Asesores Económicos. CEA** (www.whitehouse.gov/cea) El presidente es Tomas J. Philipson. Asesora al presidente y analiza las diversas políticas económicas, tanto nacionales como internacionales.
- **Oficina de Gestión y Presupuesto (Office of Management and Budget. OMB)** (<http://www.whitehouse.gov/omb/>). Su director es Russell Vought. La OMB tiene entre sus obligaciones asistir al presidente con el fin de cumplir con los objetivos políticos, presupuestarios, de administración y regulatorios. Además, la OMB supervisa la elaboración del proyecto de presupuestos del presidente y la ejecución presupuestaria de las agencias federales.
- **Consejo de Seguridad Nacional** (National Security Council NSC), (<http://www.whitehouse.gov/nsc/>): Está presidido por Donald Trump. Este organismo es el principal foro donde se evalúan las cuestiones de seguridad nacional y política exterior contando con el apoyo de asesores senior de seguridad nacional y un gabinete de oficiales. El actual asesor de seguridad nacional es Robert C. O'Brien.
- **Oficina del Representante Comercial de EEUU** (Office of the U.S. Trade Representative, USTR), (<http://www.ustr.gov>) El cargo de representante comercial de los EEUU lo ocupa Robert E. Lighthizer. Es responsable de desarrollar y coordinar las políticas de comercio internacional, productos básicos e inversión directa de los Estados Unidos, así como supervisar las negociaciones comerciales internacionales, las negociaciones bilaterales y en la OMC.
- **Oficina de Política Nacional de Control de Drogas** (Office of National Drug Control Policy, ONDCP). (<http://www.whitehouse.gov/ondcp/>): Su director es James W. Carroll. Es la agencia encargada de reducir el consumo de drogas y sus consecuencias y evaluar la legislación estadounidense en este ámbito. Fue creada en 1988 por la *Anti-Drug Abuse Act*. Complementariamente, en respuesta a la actual crisis de los opiáceos, el presidente Trump creó en marzo de 2017 la "Comisión de lucha contra la drogadicción y la crisis de los opiáceos", con la que colabora esta agencia y que está presidida por el gobernador Chris Christie.
- **Oficina de Políticas de Ciencia y Tecnología** (Office of Science and Technology Policy, OSTP), (<http://www.whitehouse.gov/ostp/>): El director es Kelvin Droegemeier. La función de esta agencia se concreta en aconsejar al presidente y a otros miembros de la oficina ejecutiva en materias relacionadas con la ciencia, ingeniería y los aspectos tecnológicos de la economía, la seguridad nacional y relaciones internacionales.

- **Consejo de Calidad Ambiental** (Council on Environmental Quality, CEQ), (<http://www.whitehouse.gov/ceq/>): Su directora es Mary B. Neumayr. Se encarga de coordinar los esfuerzos federales en materia medioambiental con el resto de agencias y la Casa Blanca para desarrollar las iniciativas y políticas en este campo.

Los **Departamentos** se encargan de los aspectos ejecutivos del gobierno del país, en distintas áreas de actuación. Están liderados por los miembros del gabinete de los Estados Unidos. Hay 15 departamentos de los cuales, los más relacionados con la gestión económica son los siguientes:

- **Departamento de Estado:** es el organismo responsable de los Asuntos Exteriores (<http://www.state.gov/>). El secretario de estado es Michael Pompeo. Deputy Secretary of State: Stephen Biegun. Under Secretary for Political Affairs: David Hale. Under Secretary for Economic Growth, Energy and the Environment: Keith J. Krach.
- **Departamento del Tesoro** (<http://home.treasury.gov/>) Tiene competencias en fiscalidad, financiación internacional, deuda pública, tesoro, supervisión de instituciones financieras y aduanas. El secretario es Steve T. Mnuchin. El subsecretario del Tesoro es Justin Muzinich y el Under Secretary for International Affairs es Brent McIntosh.
- **Departamento de Comercio** (<http://www.commerce.gov/>) Tiene competencias en desarrollo económico y tecnológico, defensa de la competencia, PYMES, turismo y parte de la política comercial exterior (control exportaciones, medidas defensa comercial, promoción exportación). El secretario es Wilbur Ross y la subsecretaria (*Under Secretary for Economic Affairs*) es Karen Dunn Kelley.
- **Departamento de Transporte** (<http://www.transportation.gov/>) Las funciones de esta secretaría se centran en el mantenimiento y desarrollo de las infraestructuras. La Secretaria de Transportes es Elaine Chao y el Deputy Secretary es Steven Bradbury. Otros oficiales: Assistant Secretary: Joel Szabat; Administrador de la Federal Aviation Administration: Steve Dickson (<http://www.faa.gov/>); Administrador de la Federal Railroad Administration: Ronald Batory (<http://www.fra.dot.gov/>); Administrador de la Maritime Administration: Mark H. Buzby (<http://www.marad.dot.gov/>);
- **Departamento de Agricultura** (<http://www.usda.gov/>) El Secretario es Sonny Perdue y el Deputy Secretary es Stephen Censky.
- **Departamento de Trabajo** (<http://www.dol.gov/>). El secretario es Eugene Scalia, y el Deputy Secretary es Patrick Pizzella.
- **Departamento de Energía** (<http://www.energy.gov/>) El secretario es Dan Brouillette. Under Secretary of Energy: Mark Menezes.
- **Departamento de Sanidad y Servicios Sociales** (<http://www.hhs.gov/>) El secretario es Alex M. Azar el Deputy Secretary es Eric D. Hargan.
- **Departamento de Seguridad Nacional** (Homeland Security. DHS) (<https://www.dhs.gov/>) Tiene tres funciones principales: preservar la seguridad nacional, reducir el grado de vulnerabilidad del país y minimizar el daño de posibles ataques o desastres naturales. Su secretario, en funciones es Chad F. Wolf.

Otros organismos dependientes de los Departamentos que más relación con el área económica son:

- **International Trade Administration (ITA)** (<http://www.trade.gov/>). Depende de la Secretaría de Comercio. Joseph Semsar ocupa el puesto de *Under Secretary of Commerce for International Trade* en funciones. Promueve el comercio y la inversión y se encarga de la aplicación de las leyes nacionales y acuerdos comerciales.
- **Internal Revenue Service (IRS)** (<http://www.irs.gov/>). Charles P. Rettig es el actual comisionado del IRS. Sus funciones son equiparables a las de la Agencia Estatal de Administración Tributaria española. Es una agencia dependiente del Departamento del Tesoro.
- **Food & Drug Administration (FDA)** (<http://www.fda.gov/>) El comisario es Stephen M. Hahn. Se encarga de regular productos alimenticios como complementos vitamínicos, medicamentos, productos biológicos (vacunas, sangre...), aparatos médicos, productos electrónicos que emitan radiación, cosméticos, productos veterinarios, tabaco, alcohol y la publicidad de todos estos bienes. Esta agencia depende del Departamento de Salud y

Servicios Sociales.

- **National Institutes of Health (NIH)** (<http://www.nih.gov/>) Dependen del Departamento de Salud y Servicios Sociales. Su función es promover y dedicar fondos a la investigación médica en Estados Unidos. Su director es Francis S. Collins.
- **US Coast Guard** (<http://www.uscg.mil/>) depende del Departamento de Seguridad Nacional. El comandante de la Guardia Costera es el Almirante Karl L. Schultz.

Por último, también existen **Agencias federales independientes en áreas económicas:**

- **Reserva Federal** (<http://www.federalreserve.gov/>) El presidente desde febrero de 2018 es Jerome H. Powell. Es la entidad responsable de la política monetaria y supervisión bancaria.
- **USAID** (<http://www.usaid.gov>). Es la agencia estadounidense de cooperación al desarrollo. Su objetivo es la expansión de la democracia y el libre mercado en el mundo, a la vez que la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos en los países en desarrollo. Su administrador en funciones es Jonh Barsa.
- **International Development Finance Corporation (DFC)** (<http://www.dfc.gov/>). Fue creada en diciembre de 2019, mediante la unión y modernización de la Antigua Overseas Private Investment Corporation (OPIC) y la Development Credit Authority (DCA) dependiente de la USAID. Es el banco de desarrollo de Estados Unidos. DFC se asocia con el sector privado para financiar soluciones a los desafíos más críticos que enfrenta el mundo en desarrollo en la actualidad. Ofrece productos financieros, como participación en el capital, préstamos, seguro contra el riesgo político o asistencia técnica. Es una agencia independiente que no depende del presupuesto federal. Su presidente es Adam S. Boehler.
- **Securities and Exchange Commission (SEC)** (<http://www.sec.gov/>) Presidente: Jay Clayton. La misión de la SEC es proteger las inversiones y mantener justicia, orden y eficiencia en los mercados, además de facilitar la formación de capital.
- **Environmental Protection Agency. EPA** (<http://www.epa.gov/>) La misión de la EPA es proteger el medioambiente y administrar las leyes federales que protegen la salud de los ciudadanos. El administrador es Andrew Wheeler.
- **Small Business Administration. SBA.** (<http://www.sba.gov/>). Es la única agencia del gobierno federal dedicada a las pequeñas empresas. La administradora, desde enero de 2020, es Jovita Carranza.
- **Comisión Federal de Comunicaciones. FCC** (<http://www.fcc.gov/>) El presidente es Ajit Pai. Agencia federal independiente controlada por el Congreso que regula el sector de las telecomunicaciones en sus diferentes ámbitos.
- **Federal Energy Regulatory Commission** (<http://www.ferc.gov/>). Presidente: Neil Chatterjee. Esta agencia regula la transmisión interestatal de electricidad, gas natural y petróleo. También revisa propuestas para construir terminales de gas natural licuado, los gaseoductos interestatales de gas natural y gestiona las licencias de proyectos hidroeléctricos.
- **Export-Import Bank** (<http://www.exim.gov/>) Es una agencia de crédito oficial a la exportación, homólogo de CESCE, aunque existe otra agencia que se encarga del seguro de crédito. La presidenta es Kimberly A. Reed.
- **U.S. International Trade Commission** (<http://www.usitc.gov/>) Chairman: David S. Johanson. Es una agencia federal independiente y cuasijudicial con responsabilidades en la investigación de asuntos de comercio. Investiga los posibles casos de *dumping* y de financiación nacional e industrias. También se ocupa del estudio de los casos relacionados con los derechos de propiedad intelectual. Otra de sus funciones es la de recopilar y analizar los datos comerciales e información relacionada con la política comercial.
- **Millenium Challenge Corporation (MCC)** (<http://www.mcc.gov/>) Agencia de ayuda al desarrollo cuya acción se ha concentrado en 7 países que cumplen una serie de criterios. Esta iniciativa se plasma en la Millenium Challenge Account (MCA), que es la que financia los programas negociados entre la Administración estadounidense y los países receptores. Su presidente es Sean Cairncross.
- **National Aeronautics and Space Administration (NASA)** (<http://www.nasa.gov/>): Su administrador es Jim Bridenstine.

1.6 RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES

Estados Unidos está presente en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. En sus relaciones comerciales con otros países EE.UU. ha venido defendiendo hasta ahora la liberalización del comercio mundial, compatibilizando este objetivo con prioridades de orden interno de carácter proteccionista. Esta tendencia proteccionista se ha visto intensificada con la Administración Trump.

Estados Unidos es miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y ha suscrito diversos acuerdos comerciales de carácter multilateral, regional o bilateral con un gran número de países.

Se puede obtener información actualizada de las relaciones internacionales de EE.UU. en las siguientes páginas web del US Trade Representative y del Departamento de Estado:

Office of the United States Trade Representative (USTR): <http://ustr.gov/trade-agreements>

Bureau of International Organization Affairs - IO (oficina encargada de las relaciones con la ONU y demás organismos internacionales): <http://www.state.gov/bureaus-offices/under-secretary-for-political-affairs/bureau-of-international-organization-affairs/>

Bureau of Budget and Planning (es la oficina presupuestaria del departamento, que también distribuye los fondos destinados a los distintos organismos internacionales): <http://www.state.gov/bureaus-offices/under-secretary-for-management/bureau-of-budget-and-planning/>

African Growth and Opportunity Act: <http://agoa.info/>

En el área de cooperación económica y ayuda al desarrollo, Estados Unidos cuenta con las siguientes instituciones:

USAID

La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) es la entidad federal independiente responsable de planificar y administrar la asistencia económica y humanitaria exterior de Estados Unidos en todo el mundo.

Tiene un presupuesto algo inferior a la mitad del 1 por ciento del presupuesto federal y se organiza con el doble propósito de apoyar los intereses de la política exterior americana, expandiendo la democracia y el libre mercado y, al mismo tiempo, contribuir al desarrollo de otros países.

Millennium Challenge Corporation

La Millennium Challenge Corporation (**MCC**) es una entidad de la Administración federal de los Estados Unidos, creada en enero de 2004 bajo la Presidencia de George W. Bush, con objeto de ayudar a la mayoría de los países más pobres del mundo.

La MCC es formalmente independiente del Departamento de Estado y de USAID, pero en su Junta se sientan el Secretario de Estado y el primer directivo de USAID, entre otros altos funcionarios. Recibe anualmente fondos por parte del Congreso.

Para que un país resulte seleccionado para recibir asistencia del MCC ha de demostrar que cuenta con un sistema de gobierno nacional justo y democrático, que invierte en las necesidades de sus ciudadanos y que respeta el sistema de libertad económica, en función de diecisiete indicadores.

El axioma fundamental en que se basa la Iniciativa MCC es considerar que la ayuda es más efectiva cuanto más se refuerzan las instituciones públicas de los países receptores, se respeta la libre económica y se favorezca un buen clima para los negocios. La misión última del MCC es

reducir la pobreza global a través del crecimiento económico sostenido.

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

EE.UU. es la primera economía en el mundo, cuenta con 329 millones de consumidores que disponen de una renta per cápita de 65.280\$ (en 2019). Según datos de la UNCTAD, en 2019 EE.UU. ocupó el segundo lugar como emisor de inversión (9,5% del total mundial) y fue el principal receptor de inversión extranjera (15,9% del total).

Estados Unidos posee una economía muy avanzada tecnológicamente, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios, que supone más de dos tercios del PIB, excluido el sector público. El sector industrial, que ha ido perdiendo importancia en los últimos años, representa un 18,2% de la producción total y abarca un amplio abanico de sectores: telecomunicaciones, electrónica y equipos informáticos, química, automóvil etc. El sector agrícola, aunque poco relevante en términos relativos, es altamente productivo. Cabe resaltar el alto porcentaje del PIB que corresponde al consumo privado, un 69,6% en 2019.

La economía americana se caracteriza por su flexibilidad. La participación del sector público en la actividad económica es bastante baja. El país realiza inversiones considerables en investigación y desarrollo, tiene un mercado laboral muy flexible y una gran disponibilidad de capitales, lo que le permite situarse en un nivel tecnológicamente muy elevado, sobre todo en sectores como la tecnología de la información, la medicina, la industria aeroespacial y la tecnología militar.

En las últimas décadas se ha ido produciendo un desplazamiento del peso de la economía norteamericana desde la costa este y la zona de los Grandes Lagos, hacia el sur del país y la costa oeste.

Las diez áreas metropolitanas de EE.UU., según las estimaciones de 2019 son las siguientes: Nueva York, Los Angeles, Chicago, Dallas, Houston, Washington D.C., Miami, Filadelfia, Atlanta y Phoenix.

El área metropolitana de Nueva York, con 19,2 millones de habitantes, es la más poblada del país. La ciudad es un importante nudo de comunicaciones, centro comercial y de servicios financieros. Tradicionalmente han florecido sectores como el de los bienes de consumo y la moda.

Los Ángeles y su entorno, con 13,2 millones, sigue en importancia a Nueva York. En sus alrededores se sitúa el sector audiovisual y del cine.

El área metropolitana de Chicago es la mayor de la región de los Grandes Lagos con una población de 9,5 millones de habitantes. En sus alrededores se sitúa gran parte de la actividad comercializadora y transformadora agraria, siendo también un importante centro financiero del comercio de *commodities*. El pobre desempeño del sector manufacturero afecta al crecimiento de la ciudad y su capacidad para atraer población.

Dallas tiene ya más de 7,6 millones de habitantes y el área de Houston 7,1 millones. El triángulo Dallas-Fort Worth-Houston concentra la mayor parte de la industria petrolífera y petroquímica norteamericana, y parece convertirse en un nuevo centro para las manufacturas de automóviles y productos electrónicos.

El área de Washington D.C. agrupa, con 6,3 millones de habitantes, a ciudades como Arlington y Alexandria, y es una de las áreas que más ha crecido en los últimos años. El hecho de ser la capital de la nación hace que sea el centro político que atrae a un innumerable número de asociaciones empresariales y profesionales, empresas de asesoría jurídica y relaciones públicas así como organismos públicos. Además, tiene la sede de algunos de los principales centros de investigación del país como el National Institute of Health (NIH), la NASA, etc. A final de 2018

Amazon anunció la elección de Washington, DC para establecer parte de su nueva sede. En concreto estará localizada en el barrio de Crystal City, en Arlington, Virginia, y se prevé la creación de 25.000 nuevos empleos.

Miami agrupa a 6,2 millones de habitantes, de los cuales una mayoría son hispanos. En los últimos tiempos se ha convertido en la puerta de América para España por sus vínculos culturales y económicos con Iberoamérica y el Caribe. Es uno de los centros financieros más importantes del país y en sus alrededores se sitúan las sedes de gran parte de las multinacionales que operan en Hispanoamérica.

Filadelfia y su área metropolitana, con 6,1 millones habitantes, es un importante centro de servicios como la educación, sanidad, servicios para las empresas y de tecnología.

El área de Atlanta, con 6 millones de habitantes, se ha convertido en un nuevo centro industrial y de servicios.

Por último, el área de Phoenix aparece en este ranking (4,9 millones de habitantes), siendo una de las zonas más dinámicas en la última década. Destacan las manufacturas de bienes duraderos, el sector inmobiliario y la construcción y el reducido tamaño del sector público.

Otras áreas metropolitanas importantes son Boston, con 4,6 millones de habitantes, especializada en investigación científica y tecnológica, con destacados centros universitarios, o San Francisco y su entorno, con 4,3 millones de habitantes, que cubre Silicon Valley y es el centro de las nuevas tecnologías (aunque muestra signos de saturación), además de la mayor zona productora vitivinícola de EE.UU. e importante zona de actividad agraria.

2.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN. ESTRUCTURA Y MARCO LEGAL DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Antes de entrar a describir las distintas formas de llegar a los clientes, hay que tener en cuenta varios factores de carácter general respecto a los canales de distribución en Estados Unidos:

Dada su dimensión continental, se aconseja hacer una aproximación gradual a los distintos mercados regionales (por ej. Nordeste, Florida, California, Tejas, Grandes Lagos ...). Recordemos que hay hasta seis zonas horarias (cuatro en el continente), diferencias culturales y enormes distancias entre una región y otra. Se requiere concentrar esfuerzos y limitar los costes.

Las distancias hacen que los circuitos de intermediación sean necesariamente mucho más largos, por lo general, que en España. Esto afecta al precio final del producto, ya que al precio del fabricante hay que ir sumando las comisiones de los distintos intermediarios.

Como corresponde a un mercado avanzado, con una gran variedad de oferta, el nivel de exigencia en servicio al cliente es muy alto. No en vano, éste es precisamente el factor diferenciador de muchas empresas estadounidenses de éxito. Sea cual sea la vía que se use para llegar a los clientes, debe garantizar un nivel de respuesta igual o mejor al de las empresas locales.

El mercado de Estados Unidos es muy legalista. Como consecuencia, para operar en este país se hace necesario contar con un intenso asesoramiento jurídico especializado, a fin de no estar en clara desventaja frente a los operadores locales. Hay que asumirlo como un coste para hacer negocios en el país.

Bienes industriales

Las formas más económicas de canalizar la distribución en Estados Unidos son la venta directa y el contrato de agencia o representación. Son las menos comprometidas y las que menos recursos necesitan. Sin embargo, estos medios de distribución resultan habitualmente problemáticos en este mercado ya que el comprador americano suele ser bastante reticente a realizar los trámites de importación y además, es prácticamente imprescindible ofrecer un sistema de servicio postventa de calidad. Se valora mucho el servicio de reparación de 24 horas, así como el préstamo de equipamiento en caso de avería, por lo que las empresas que lo

ofrezcan podrán vender su equipamiento a unos precios más altos. Se recomienda pues, al exportador español, que trate de buscar un distribuidor o agente con un buen servicio posventa u ofrecerle todas las herramientas y conocimientos formativos necesarios para llevarlo a cabo.

Ventas directas desde España

Aunque complicado, es posible atender el mercado a través de ventas directas desde España. Para ello se requiere tener personal dedicado específicamente al mercado de Estados Unidos, mantener una página web adaptada a este mercado y cuidar mucho la rapidez de la respuesta a los clientes (teniendo en cuenta el desfase horario con España). Los directivos de las empresas que usan esta estrategia recurren a distintas vías para mantenerse en contacto con los clientes: herramientas de telecomunicación (teléfono, correo e., Skype, videoconferencias, etc), viajes frecuentes y presencia en los principales eventos del sector.

Sin embargo, en la mayor parte de los sectores esta posibilidad tiene muchos inconvenientes, sobre todo por la falta de inmediatez del servicio al cliente y no proporcionar una atención permanente a este mercado, que es muy exigente. Se trata pues de una opción para fases iniciales o cuando hay ventas limitadas. Hay otros casos en los que las características del mercado de la demanda hace imposible el vender desde el extranjero (por ej. por los tiempos de entrega, o trabas legales).

Ventas a través de agentes o distribuidores

Las empresas, sobre todo de tamaño pequeño y mediano, que se introducen por primera vez en este mercado, suelen utilizar en muchos casos los servicios de agentes, distribuidores o una combinación de ambas figuras de intermediación comercial. Las diferencias entre ambas se podrían sintetizar en el siguiente cuadro.

DIFERENCIAS	AGENTE	DISTRIBUIDOR
TIPO DE ACTIVIDAD	Trabaja por cuenta ajena	Trabaja por cuenta propia
TAMAÑO DE LA EMPRESA	Profesional autónomo con poca estructura	Sociedad mercantil con una estructura más desarrollada
NIVEL DE RIESGO	No asume el riesgo de las operaciones	Asume el riesgo de las operaciones ya que adquiere en firme los productos
REMUNERACIÓN	Comisión sobre las ventas que realice	Margen comercial entre el precio de compra y el precio de venta
CONTROL DEL MERCADO	Menor: el exportador conoce y trata directamente con los clientes	Mayor: los clientes son del distribuidor, no del exportador
INFORMACIÓN	Debe facilitar información detallada de su mercado a los exportadores que representa	Posiblemente se reservará la información más valiosa sobre su mercado y sus clientes
SERVICIOS	Generalmente no tiene capacidad para gestionar las operaciones de comercio exterior	Tiene medios para realizar cada fase del proceso de exportación: transporte, almacenamiento, distribución y post-venta.

Agentes

Los agentes (o representantes) son personas físicas o jurídicas que, de manera continuada o estable, se dedican a intermediar en operaciones de comercio internacional por cuenta de otros (fabricantes, mayoristas distribuidores o detallistas), recibiendo a cambio una remuneración, pero sin asumir el riesgo de las operaciones en que participan.

El agente, por tanto, es un profesional independiente que actúa por cuenta ajena y lleva a cabo su actividad de forma autónoma, organizando su trabajo de acuerdo a sus propios criterios, sin

tener que cumplir obligaciones de tipo laboral con las empresas para las que trabaja. Por ello percibe, no un sueldo, sino una comisión en función de los resultados que obtenga y, ocasionalmente, una compensación económica por los gastos en los que incurre.

La mayor parte de ellos trabajan con una estructura mínima: una pequeña oficina o despacho (o incluso desde su propia casa), un equipo de comunicaciones y un ayudante, a veces a tiempo parcial. El éxito de su actividad radica, sobre todo, en poseer información actualizada de carácter comercial, técnico y legal sobre el mercado americano y productos con los que trabaja.

En el campo del comercio exterior, los poderes de representación del agente comercial son muy limitados. La palabra del agente no vincula al fabricante más allá de lo que establezcan las condiciones generales de venta fijadas por el exportador. Salvo excepciones, los agentes no tienen capacidad legal para negociar precios, condiciones de entrega, adaptaciones del producto o derechos de propiedad industrial y es importante que el contrato entre empresa y agente sea muy claro y taxativo a este respecto. Es muy importante contar con un buen asesoramiento legal a la hora de redactar dicho contrato y no aceptar sin más el borrador que aporte el agente (para no partir con desventaja). En especial se deban cubrir los siguientes puntos: el territorio que cubren, la exclusividad y la forma de compensación detallada por servicios. El agente siempre intenta garantizarse la exclusividad en el territorio (a veces mayor de lo que puede cubrir de forma efectiva) y un tiempo mínimo de contrato que puede ser más largo de lo que le interesa al fabricante.

La cláusula de resolución es especialmente importante y debe ser muy clara, para permitir a la empresa una rescisión rápida y limpia si el agente no da los resultados esperados. Un último punto que hay que tener en cuenta es el período de tiempo posterior durante el cual el agente tiene derecho a percibir comisiones si se cierra una venta que se gestionó durante el período de vigencia del contrato. La legislación estatal varía en ese punto, por lo que hay que estar a la jurisdicción aplicable.

Existen agentes más o menos especializados para muchos sectores económicos en el país, generalmente centrados en zonas geográficas acotadas, sin abarcar toda la superficie estadounidense. En ese sentido las empresas suelen contar con una red de agentes, para atender a sus clientes en todo el país o una combinación de distribuidores y agentes para completar la red de comercialización allí donde no llegan los distribuidores.

Distribuidores

Para los **bienes industriales**, la opción de un distribuidor con un buen servicio posventa y que esté familiarizado con las necesidades de los clientes de la zona es una opción habitual. La mayor parte de los distribuidores suele tener un alcance regional, hay sólo un grupo de empresas con verdadero alcance nacional.

El principal problema de este canal, aplicable a todo tipo de bienes, puede estar en su coste (elevados márgenes) y en la dificultad de encontrar un distribuidor adecuado. Además, será necesario establecer un acuerdo contractual con derechos y obligaciones para ambas partes, que supone, además, gastos de asesoramiento (abogados).

Otro inconveniente del uso de distribuidores es que no permite un acceso directo al mercado y esto va a aportar a la empresa española conocimientos limitados de sus clientes. El control que tiene la empresa española sobre los canales de distribución y acciones promocionales o de *marketing* que lleve a cabo el distribuidor es muy limitado, salvo negociación en contrario. Si, en un momento posterior, la empresa española decidiera acudir directamente a este mercado, puede encontrarse en una disyuntiva de conflicto de intereses con el distribuidor, por lo que hay que pensar a medio y largo plazo. Otro inconveniente es que los distribuidores estadounidenses son, muy a menudo, mucho más grandes que la empresa española, y por tanto, tienen mayor poder de negociación.

Pese a ello, hay que reseñar que es una de las opciones que pueden ser más adecuadas para aquellas empresas que no pueden realizar el esfuerzo económico que supone una implantación o que acceden al mercado americano por primera vez.

En Estados Unidos también existe la figura del **Master Distributor**, con una logística muy eficiente y que vende grandes volúmenes y gamas muy amplias de producto a otros distribuidores regionales. El *Master distributor* suele estar especializado en un sector y capitaliza su conocimiento de los clientes y el sector. Su gran capacidad logística le permite ofrecer ventajas como la de permitir una cantidad mínima en los pedidos, mucho más baja, contar con políticas de transporte y envío más flexibles, hacer entregas de urgencia, la capacidad de consolidar pedidos de distintos tipos de productos de distintas marcas o servicios adicionales post-venta.

Otra figura típica que comparte la mayoría de las características mencionadas excepto la de vender sólo a distribuidores es la del “**Industrial Distributor**”, empresas que cuentan con amplísimos catálogos de suministros industriales que incluye todo lo que puede necesitar un fabricante.

Piggy-backing

Son acuerdos que consisten en la utilización, por parte de una empresa que quiera introducirse en un mercado exterior, de la red de comercialización de otra que ya esté establecida en él. Se trata normalmente de una colaboración entre fabricantes de productos complementarios que comparten el mismo canal de distribución. La primera empresa abona a la segunda, es decir, a la que aporta la red de distribución, una comisión sobre las ventas que realice a través suyo.

Los productos o servicios de la empresa española completan la gama del fabricante local, normalmente ofreciendo calidad o mayor tecnología, permitiéndole ofrecer más a sus clientes y tener, por tanto, mejores perspectivas de negocio.

Marca Blanca (private label)

En algunos casos, la empresa española puede optar a fabricar bajo la marca de un fabricante o distribuidor americano. No todos los productos se prestan a este tipo de canal, pero los que sí lo hacen se pueden beneficiar en varios aspectos. En primer lugar el cliente/socio americano tendrá el máximo interés en que el producto sea de una calidad acorde con la imagen que quiera dar en el mercado, y para ello tendrá que transmitir todas las especificaciones necesarias a la empresa española: Normativa, certificaciones y homologaciones, distribución, logística, funciones, accesorios,...Ello implica una transferencia de información sobre el mercado y el producto que de otra manera suele ser difícil de recopilar en un espacio corto de tiempo. Esta información será de gran valor para la empresa española tanto en este primer proyecto como para los futuros, estén o no ligados a la firma americana con la que se ha comenzado a trabajar.

En segundo lugar, la empresa española, mediante este sistema de subcontratación, puede llegar a producir unas cantidades superiores a los mínimos necesarios para hacer rentables las necesarias alteraciones del producto, certificaciones y demás costes iniciales en los que tendrá que incurrir.

Algunos de los aspectos negativos más relevantes de trabajar mediante Marca Blanca serían los siguientes:

- Se suele obtener un muy escaso conocimiento de los clientes finales o incluso de los canales empleados para distribución final de los bienes una vez estos han sido entregados al socio norteamericano.
- Fuerte dependencia del socio americano. Por un lado, sin sus pedidos, las inversiones realizadas en adaptar el producto pueden no ser de utilidad. Y por otro lado, sus pedidos pueden terminar por ser una parte importante de la producción total de la empresa española.
- Es habitual ver como en contratos de Marca Blanca se establecen cláusulas que limitan, en el tiempo o en el tipo de producto, el acceso al mercado americano por otra vía. Este es un punto que la empresa española deberá de saber negociar antes de comprometerse con la firma americana.

Abrir una filial

Abrir una oficina de ventas y servicio al cliente para crecer orgánicamente tiene las ventajas de proporcionar un mayor control de las decisiones operativas y un mejor acceso y atención a los clientes. Sus inconvenientes estriban en una curva de aprendizaje que puede ser dura y larga hasta lograr resultados positivos y unos costes que no están al alcance de muchas empresas. Se puede minimizar el riesgo contratando personas locales y una red de apoyo que proporcionen la experiencia y el conocimiento del mercado que falta a la empresa española.

En general, a partir de un determinado nivel de ventas en el mercado de Estados Unidos se hace necesario abrir una filial, pero hay casos en que es la primera opción, por diversos motivos:

- Por tratarse de empresas que por ofrecer productos o servicios diseñados a medida del cliente necesitan una labor comercial continua, cerca de los equipos de ingeniería del cliente y prefieren hacerlo con comerciales propios.
- Otro caso es el de empresas trabajando en sectores donde es esencial el tener una presencia local, ya que lo exige el mercado o los clientes públicos (por ej., Defensa o ingeniería).
- Por último, puede ser una opción para empresas que, tras realizar una investigación de mercado apropiada han determinado que cuentan con buenas perspectivas de crecimiento, y prefieren evitar las complicaciones de tener que depender de un distribuidor o intermediario con el que tendrían que romper en un plazo no muy largo.

La **implantación productiva** supone un paso más, que va desde un taller en el que se pueden realizar modificaciones y ajustes al producto según las necesidades del mercado hasta una verdadera planta de producción.

Las empresas que quieran expandir sus operaciones a los EEUU deben de examinar los incentivos que ofrecen los organismos federales, estatales y locales, antes de decidirse por una localización. La elección del lugar donde se va a llevar a cabo tal implantación requiere el estudio exhaustivo de distintas opciones.

Es importante conocer las zonas donde hay mayor concentración de clientes, tener en cuenta el acceso al transporte, disponibilidad y coste de mano de obra cualificada, coste de los suministros, otros costes operativos y las regulaciones públicas. Se recomienda recurrir a las oficinas comerciales en Estados Unidos para asesoramiento en este sentido.

Esta implantación productiva puede venir exigida por contratos de abastecimiento de determinados sectores, donde se exige una presencia productiva física en el mercado o por ser componentes industriales muy pesados con elevados costes de transporte. Claro ejemplo de esto sería, entre otros, el mercado de partes y accesorios de automóviles que ha obligado (muchas veces no contractualmente sino para poder mantener la competitividad) a muchos proveedores a situar plantas de producción, cercanas a los grandes fabricantes automovilísticos de Estados Unidos.

Otro claro ejemplo de implantación productiva inducida sería el de las empresas del sector ferroviario, en este caso por los requisitos legales proteccionistas de la ley Buy America, que exige determinados porcentajes de contenido local. En estos casos la decisión de entrar en el mercado, lleva casi ineludiblemente aparejada la implantación productiva en un espacio corto de tiempo para poder competir con las empresas locales.

Otras figuras

Alianza/joint-venture

Los casos más habituales son aquellos en los que la empresa española y el socio local crean una sociedad conjunta estadounidense a través de un acuerdo como vehículo para subcontratar la fabricación (y distribución) al socio local, con cesión de tecnología, o sólo para la distribución de los productos de la empresa española. En estos acuerdos es especialmente importante el asesoramiento legal, para establecer un buen acuerdo que recoja las contribuciones de cada socio y las causas de terminación.

Centrales de compra

El concepto más original o primitivo de centrales de compras en el campo de la distribución se trataría de una asociación entre pequeños y medianos distribuidores o minoristas para tratar de conseguir un mejor precio de un producto ante un gran fabricante, haciendo pedidos de mayor volumen que les hace ganar fuerza ante ellos. En este sentido los grupos de compra siempre se han centrado más en el lado de la compra y en ayudar al distribuidor a aumentar su beneficio y a que estos obtuviesen una mayor cuota de mercado. En algunos sectores, como el farmacéutico, se han desarrollado figuras específicas. En este sector juegan un papel importante las empresas “*Pharmacy benefit management*” (PBM), que administran los planes sanitarios de patronales y aseguradores.

Estas organizaciones actúan en cierta forma (aunque no de manera explícita) como centrales de compras. Así las PBM ejercen una presión a la baja en los precios pagados a los fabricantes y a las farmacias. En compensación por canalizar su base de pacientes (clientes) a las farmacias particulares, consiguen pagar precios al por menor más bajos por los medicamentos en esas farmacias. De igual forma, las PBMs pueden negociar rebajas de fabricantes de medicamentos de marca gracias a su capacidad de dirigir a sus miembros hacia un medicamento particular usando listados de medicamentos recomendados (formularies).

El mercado de alquiler

Existe una gran tendencia en la empresa americana, al igual que en otros países desarrollados, a que las empresas contraten por medio de fórmulas de alquiler parte de su aparato productivo en vez de realizar la inversión con fondos de la propia empresa. Las tipologías de este tipo de contratación son diversas y van desde el alquiler puro, hasta las fórmulas de leasing, pasando por alquileres con derecho a compra, sin derecho...

Esta tendencia, que se extendió con los sistemas informáticos y de comunicaciones, pasó luego a utilizarse de forma generalizada con los bienes inmuebles de las empresas y desde hace ya más de 15 años viene utilizándose de forma asidua en mercados de muchos tipos de maquinaria y equipamiento. Un claro ejemplo de ellos es el mercado de maquinaria para la construcción, en donde este tipo de contrato se utiliza cada vez más, y llega a ser utilizado por cerca de un 30% de las empresas del sector.

Además de grandes compañías de alquiler, y aquellas de menor tamaño especializadas, cabe destacar que muchos productores también utilizan este método y son ellos mismos los que constituyen empresas para alquilar la maquinaria que ellos fabrican.

Casi nunca suele darse un alquiler en el sentido más sencillo de la palabra y cuando se utilizan estas fórmulas, frecuentemente van acompañadas de algún tipo de servicio de mantenimiento o reposición que suele ser el eje central de la competencia entre las propias compañías de alquiler y la fuente de mayor valor añadido para estas empresas.

Empresas de comercio exterior (Trading Companies).

Son grandes empresas especializadas en la comercialización de productos en mercados exteriores y que conocen las necesidades y la capacidad de compra de clientes y consumidores. Realizan operaciones de importación-exportación bien por cuenta propia, bien por la de otras empresas, especialmente, aquellas pequeñas y medianas con pocos recursos y experiencia para actuar directamente en el exterior. Si bien pueden estar presentes en la mayoría de los sectores, son más frecuentes en los mercados de materias primas.

Sector agroalimentario

La distribución de alimentos en Estados Unidos se realiza generalmente a través de las principales figuras:

- **Importadores:** se encargan de los trámites de importación. Sus clientes pueden ser una central de compra de supermercados, distribuidores, o una cadena de tiendas. Toman posesión del producto, por lo que tienen gran interés en que se venda y colaboran

activamente en el proceso de búsqueda de nuevos clientes. El importador es el responsable ante las distintas partes de la administración americana. El importador puede tener alcance local y/o nacional. Suelen tener una red de distribuidores ya desarrollada en la cual colocan sus productos para que sean comercializados. En algunos casos un cliente final, tal como un minorista, puede ser el importador.

- **Distribuidores:** su función en la práctica es cada vez más logística. Para el distribuidor su cliente principal es el restaurante, la tienda, el supermercado, etc y no el proveedor. Los distribuidores suelen estar especializados por tipo de cliente y productos que sirven: frutos y verduras frescas, productos deli, alimentos gourmet no perecederos, productos de alta rotación para supermercados, clientes HORECA y/o institucionales, etc. Compran, almacenan y distribuyen los productos a sus clientes. Un distribuidor tiene furgonetas y o camiones para distribuir los productos a su cliente. Ante el cliente minorista y/o HORECA son los responsables del producto. Necesitan mantener un seguro de responsabilidad civil bajo el cual suelen incluir a sus clientes.
- **Importador-distribuidor:** es una combinación de ambas modalidades con el objeto de ser más eficiente y competitivo en el mercado.
- **Minorista y/o restaurante** es el eslabón que tiene contacto con el consumidor final. En EE.UU. existe un gran variedad de estos clientes que siguen distintas estrategias competitivas en el mercado: por ejemplo, autoservicios con mínimo surtido y precio bajo y marcas blancas propias (Aldi); cadena nacional de productos naturales y ecológicos (Whole Foods); cadena que combina productos de varios sectores a precios muy bajos (Walmart, Dollar General); cadenas de productos de calidad (Wegmans, Bristol Farms, Central Market, etc).
- **Brokers:** el *broker* es un agente independiente de ventas que no toma posesión del producto, pero que facilita su venta. Actúa por cuenta de la empresa que lo contrata, que puede ser el exportador, el importador o el distribuidor. Normalmente, los *brokers* están especializados en un área geográfica, y por cierta clase de clientela (HORECA, Gourmet, Supermercados, etc) y son los que conocen bien al cliente. Su compensación es a base de una comisión, si ya existe un volumen de ventas establecido, sobre el cual cobra por sus servicios.

La distribución minorista de alimentos en EE.UU. está atravesando un periodo de transformación y cambio en el que se distinguen varias tendencias: por un lado, proliferan las grandes superficies que ofrecen sus productos a precios bajos, como Walmart o Costco; por otro lado, la preocupación de los consumidores por la salud y la apariencia física ha favorecido la aparición de tiendas o cadenas gourmet, como por ejemplo Whole Foods, con productos de mayor precio pero también de calidad superior. Además, en la mayoría de establecimientos minoristas que tienen capacidad para ofrecer una marca propia (marca blanca o de distribución) éstas están experimentando un gran crecimiento.

Dentro de la distribución minorista en EE.UU. podemos encontrar los siguientes tipos de establecimientos:

- **Supermercados y tiendas de comestibles (*groceries*).** En EE.UU. se consideran supermercados todos los establecimientos con un volumen de ventas superior a 2 millones de dólares al año. Los establecimientos con ventas inferiores a 2 millones de dólares se consideran tiendas de comestibles o *groceries*. Generalmente, los supermercados se aprovisionan de una central de compras. Es conveniente que el exportador español cuente con un importador o distribuidor, ya que es extremadamente difícil que una central de compras importe directamente un producto nuevo del que no tiene ninguna garantía de éxito.

La cadena de supermercados más importante de Estados Unidos en estos momentos es The Kroger Co. Otros supermercados de importancia serían: Stop&Shop, Safeway, Ahold, etc.

En la actualidad, la mayoría de los supermercados americanos venden productos gourmet. La selección de estos productos depende en gran medida de la filosofía e imagen del establecimiento, las características demográficas, el vecindario, el espacio disponible y la competencia. Los productos gourmet, como algunos aceites de oliva virgen extra de alta calidad, no sólo tienen márgenes de beneficios altos para los supermercados, sino además mejoran la imagen del establecimiento.

- **Grandes superficies (*supercenters, wholesale clubs o warehouse clubs*).** Son establecimientos situados en la periferia de los centros urbanos, que venden en una misma superficie diversos tipos de productos: alimentación, mobiliario, productos para el hogar, productos para coches, libros y discos, etc.).

Su gran capacidad de compra les concede una posición negociadora muy fuerte. Tienen precios inferiores a los existentes en los circuitos de distribución tradicionales y basan su funcionamiento en un servicio reducido, una presentación simplificada y una política de precios bastante agresiva. Los *warehouse clubs* sólo permiten el acceso a aquellos clientes que pagan la cuota anual del establecimiento, que oscila entre 50 y 100 dólares.

El líder en grandes superficies del tipo *supercenters* en EE.UU. es Walmart, que cuenta con más 3.000 establecimientos de estas características en la actualidad. Como ejemplo de *warehouse clubs* podemos citar Cost-Co, BJ's Wholesale Club o Sam's Club.

- **Tiendas Gourmet.** Se trata de establecimientos que venden productos agroalimentarios de alta calidad. A pesar del elevado precio de sus productos, este tipo de establecimiento ha experimentado un desarrollo considerable en los últimos años y ha soportado el efecto de la crisis sin sufrir un gran descenso en sus ventas.

No hay una tienda gourmet típica, ya que hay desde pequeños establecimientos familiares a grandes *emporios*, y desde tiendas gourmet en general a especializadas en algún producto. Las tiendas *gourmet* más importantes de Estados Unidos son las siguientes: Whole Foods, Dean & DeLuca, Farm Market, Williams Sonoma, Sur la Table, Zabar's, Fairway Market, West Point Market y Zingerman's.

- **Internet.** Son numerosos los sitios online que venden en EE.UU. productos alimenticios a través de la red. Entre ellos se encuentran Amazon, Tienda.com, Casaoliver.com, Despanabrandfoods.com, Yummy Bazaar, etc. Existen varios modelos online, desde el que vende de todo (Amazon.com, igourmet.com), al especialista (Tienda.com). Si un consumidor compra un producto online, la norma aplicable es la misma que si el consumidor compra el producto en una tienda local del estado en donde reside.
- **Tiendas de conveniencia.** El paradigma de estas tiendas son los 7 Eleven. En esta categoría de establecimientos se incluyen todos los que ofrecen un horario de apertura extendido. Por sus propias características venden una gama de alimentos limitada a snacks y compras de emergencia.
- **Tiendas militares.** Son establecimientos que se denominan *commissaries*. Venden sus productos únicamente a personal militar y sus familias. Los productos que ofrecen este tipo de tiendas son alimentos, tabaco y productos de droguería. Los precios son mucho más bajos que en el resto de establecimientos minoristas, ya que el margen de incremento sobre el precio de costo se sitúa alrededor del 5%, en lugar del 30% habitual de los supermercados o *supercenter*. Un ejemplo de este tipo de tiendas es JECA.
- **Tiendas de descuento o *dollar stores*.** El mejor ejemplo de este tipo de establecimientos es Dollar General. Ofrecen productos a menor precio que el resto de categorías y en general sus clientes son de bajos ingresos.
- **Drug stores.** Las más extendidas a nivel nacional son CVS o Walgreens. Básicamente venden productos de droguería y medicamentos, pero también han incluido alimentos y bebidas. Sus precios son similares a los de supermercados y grandes superficies.

Un aspecto importante que se debe tener en cuenta a la hora de introducir los productos de alimentación en el mercado estadounidense es que el mayor volumen de ventas se da en el último trimestre del año coincidiendo con Acción de Gracias y las fiestas navideñas.

Respecto al **canal HORECA**, forman parte de él todas las categorías de restaurantes, también los restaurantes de hoteles, cafeterías, bases militares, colegios, hospitales, etc.

Hay que destacar que la restauración de alta calidad está adquiriendo una importancia cada vez mayor en EE.UU.

Finalmente, en el **canal industrial**, el alimento que se compra se utiliza como ingrediente para

elaborar otros productos, alimentos, salsas o condimentos. El mejor ejemplo lo representa Kraft Food, General Mills, Hormel, etc.

En la práctica, las empresas suelen decidir la forma de entrar a un mercado en función de su capacidad de producción. Así, las grandes compañías de aceite de oliva venden sus productos a través de los supermercados, que cuentan con centrales de compra. Estos hacen los pedidos directamente a los fabricantes o a sus representantes.

Por su parte, las compañías de tamaño medio y pequeño generalmente se apoyan en distribuidores con redes regionales o locales. Distribuyen a establecimientos independientes y a tiendas gourmet, pero también a cadenas de supermercados.

Bebidas alcohólicas

La ley federal obliga a que las bebidas alcohólicas en EEUU sigan el conocido como “sistema de los tres escalones” o **Three Tier System**.

Los tres escalones por los que necesariamente ha de pasar el producto para llegar desde el productor al consumidor final son: importador, distribuidor y minorista.

El **importador** es la puerta de entrada a EE.UU. Debe tener una licencia federal. Registra el producto y solicita al TTB (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau) la aprobación de las etiquetas. Asume el pago al exportador y el riesgo comercial y realiza la promoción acordada con el exportador. En ocasiones, un importador puede tener también licencia como distribuidor, pero con una razón social distinta, de modo que formalmente respete el sistema de tres escalones. Margen típico: 30%.

El **distribuidor** vende el producto a los minoristas. Debe tener una licencia para cada estado donde distribuya. El número de distribuidores que se necesiten dependerá del número de estados en que cada uno pueda distribuir. Los grandes distribuidores están presentes en un número considerable de estados. En la negociación con el distribuidor se le puede ofrecer la exclusividad territorial a cambio de que invierta en *marketing* y *merchandising* para el producto del exportador. Margen típico: 30%.

El **minorista**: vende al consumidor final. Hay que distinguir entre ventas *Off-Premise* (aquellas en las que el vino no se consume en el lugar donde se compra - supermercados, hipermercados, tiendas de descuento, tiendas especializadas, etc.) y ventas *On-Premise* (aquellas en las que el vino se consume donde se compra - hoteles, restaurantes y catering, es decir, el canal HORECA). Margen típico: *Liquor Stores*: 50%; restaurantes: 100% o más.

Es importante tener en cuenta que, además de la legislación federal, existen distintas legislaciones estatales que convierten a EEUU en un país de 50 mercados. Una de las diferencias principales entre estados es el grado de implicación de la Administración estatal en la distribución de las bebidas alcohólicas; hay dos tipos de estados: Controlados y No Controlados.

Controlados. En estos estados el escalón mayorista está monopolizado por la administración estatal. El grado de control varía; en algunos estados sólo se aplica a licores y en otros a licores y vinos; en algunos se limita al escalón mayorista y en otros se extiende hasta la venta por menor.

Hay 18 estados y un condado controlados: Alabama, Carolina del Norte, Idaho, Iowa, Maine, Michigan, Mississippi, Montana, New Hampshire, Ohio, Oregón, Pensilvania, Utah, Vermont, Virginia, Washington, West Virginia, Wyoming y el Condado de Montgomery (en Maryland).

No controlados. Son los estados donde solo se aplica sobre el mercado del vino un control fiscal sin participar, de manera directa, en la cadena de distribución. Pero incluso en los estados No Controlados existen diferencias: por ejemplo, en algunos sólo se permite vender bebidas alcohólicas en establecimientos especializados y no pueden venderse en comercios de alimentación.

Sector del mueble y la iluminación.

El mercado del mueble y la iluminación en los Estados Unidos cuenta con dos grandes canales de distribución, el “*contract*” y la venta minorista, presentando unos rasgos claramente diferenciados.

Si bien ambos canales se caracterizan por una alta profesionalización y una elevada exigencia respecto a la fuerza de ventas de las empresas, la principal diferencia es la prescripción efectuada por arquitectos y diseñadores que tiene lugar en el canal *contract*, ausente en la venta minorista.

El canal “*contract*” o canal de proyectos de colectividades, a su vez se especializa en las siguientes áreas, las cuales tiene sus correspondientes actores y particularidades:

1. Equipamiento de Oficina y Corporaciones (Corporate and Office)
2. Equipamiento del sector de la Hostelería y restauración (Hospitality).
3. Equipamiento de establecimientos sanitarios (Healthcare).
4. Equipamiento de establecimientos dedicados a la venta al por menor de todo tipo (Retail).
5. Equipamiento Institucional / Gubernamental (Institutional /Government).

El perfil del minorista de mueble en los Estados Unidos responde al de pequeña y mediana empresa, contando el 93,39% de las empresas con menos de 20 trabajadores. Estas pequeñas tiendas especializadas o tradicionales distribuyen el 40% del mueble e iluminación entre los consumidores norteamericanos, habiendo perdido un 10% de cuota en los últimos años debido a la presión de la venta online, el crecimiento de las ventas a través de showrooms y tiendas de diseño, la competencia en precio de las tiendas descuento y, finalmente, la combinación precio-diseño de las tiendas denominadas como de estilo de vida (Ikea, Crate&Barrel, Bed, Bath and Beyond,etc.).

Con unas 40.500 empresas dedicadas a la distribución de mueble en Estados Unidos, la selección de minoristas por parte de las empresas fabricantes requiere un análisis previo de sus características para garantizar que la distribución del producto sea coherente con la estrategia de precios y posicionamiento.

Desde la perspectiva de los minoristas, el entorno cada vez más competitivo, la importancia del factor precio y el impacto de los comercios *online* y del *showrooming* (práctica que consiste en la prueba del producto en la tienda por parte del consumidor, que finalmente lo compra por internet al precio más bajo) está dañando cada vez más a los establecimientos con presencia física. La respuesta de éstos se está basando, bien en la búsqueda de distribución exclusiva de ciertas marcas o líneas, o bien en el condicionamiento de la compra al fabricante a la homogeneización y supervisión de los precios entre todos sus distribuidores.

Es por ello que esa selección de minoristas mencionada anteriormente debe contemplar no sólo la idoneidad del establecimiento en relación al producto, sino más bien en función de cada línea, siendo cada vez más habitual que un fabricante tenga que distribuir cada una de sus líneas a través de distintos minoristas.

Sector de la confección y el calzado

En el sector de confección y calzado la distribución viene definida por dos características principales:

Por una parte, productores que cuentan con un canal propio de distribución, al ofrecer sus productos desde tienda propia o franquiciada. A esto se une la venta directa (Internet o catálogo), de gran tradición en EE.UU., basado en un fiable sistema de envío y gran flexibilidad de devolución.

Por otra parte, la progresiva disminución de la figura del distribuidor, en favor del representante, ha caracterizado la distribución indirecta. El representante posee generalmente una sala de exposición (*showroom*) y ofrece, en muchos casos, un amplio menú de servicios, como relaciones públicas, *branding*, etc. Las características de los contratos de representación pueden variar mucho, en función de la responsabilidad geográfica, la delegación

en la participación en ferias profesionales, la organización de eventos de promoción, etc. En general, la comisión del representante oscila en torno al 10-15%, a lo que hay que añadir la participación en los costes del *showroom*, y lo que se acuerde sobre otros posibles servicios.

2.3 IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL PAÍS EN LA REGIÓN

La economía de EE. UU. es la mayor del mundo, con un producto interior bruto en 2019 de 21,4 billones de dólares. Un mercado formado por 329 millones de consumidores, con una renta per cápita de 65.280 dólares, que en 2019 representó alrededor de un 24% de la producción mundial; sus importaciones representaron el 13,5% del total mundial y sus exportaciones un 8,8%. Por otra parte, en 2019 fue el segundo emisor de inversión internacional, solo por detrás de Japón, y el primer receptor de inversión extranjera.

2.4 PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

Tras la llegada de Donald J. Trump a la Presidencia en noviembre de 2016, la administración republicana ha dado un giro radical a la orientación de la política económica. La estrategia de la nueva administración tiene 4 ejes básicos: la utilización de la política comercial para proteger la producción y el empleo doméstico, la desregularización de la economía, una ambiciosa reforma tributaria y un fuerte incremento de la inversión en infraestructuras.

Con la nueva Administración se ha formalizado la salida del acuerdo de libre comercio entre países ribereños del Océano Pacífico, el *Trans-Pacific Partnership* (TPP) y se ha renegociado el Acuerdo de Libre comercio de América del Norte o *North America Free Trade Agreement* (NAFTA), firmándose un nuevo acuerdo entre los tres países conocido por sus siglas en inglés USMCA (Acuerdo EE.UU. Méjico, Canadá) que está pendiente de ratificación. También se han lanzado varios estudios para investigar las causas del déficit comercial y se han multiplicado los procedimientos de defensa comercial, introduciendo medidas *antidumping* y de derechos compensatorios. Por último, las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y EEUU, el *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), se suspendieron tras la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de noviembre de 2016.

La tensión comercial que se generó en marzo de 2018 a raíz de las medidas adoptadas por EEUU sobre la base de la sección 232 de la Trade Expansion Act por motivos de seguridad nacional respecto al acero y el aluminio y la consiguiente reacción de medidas de reequilibrio por parte de la UE, junto con el inicio en mayo de ese año de una investigación similar para los automóviles y componentes, propiciaron la celebración de un encuentro el 25 de julio entre los presidentes de EE.UU. y la Comisión europea, el cual concluyó con la adopción de una declaración conjunta para mejorar las relaciones transatlánticas.

A raíz de dicha declaración conjunta se constituyó un grupo de trabajo de alto nivel, responsable de materializar el acuerdo político. Aunque los trabajos llevados a cabo hasta ahora no han culminado en la firma de ningún tipo de acuerdo, si han sentado las bases para que se puedan iniciar en breve las negociaciones formales para la reducción recíproca de aranceles en productos industriales o la cooperación en el ámbito regulatorio. Es importante señalar, que de momento, lo que se sí ha materializado es el compromiso de la UE de mejorar el acceso al mercado europeo de soja y gas licuado estadounidenses.

El 22 de diciembre de 2017 Donald Trump firmó la *Tax Cuts and Jobs Act*, que supone la reforma tributaria más ambiciosa de los últimos 31 años. Se rige por cuatro principios: simplificar el código tributario; reducir la carga tributaria; adaptar el sistema tributario para que las empresas estadounidenses sean más competitivas internacionalmente; y repatriar miles de millones de dólares que actualmente se mantienen en el extranjero para reinvertir en la economía estadounidense. En cuanto al impuesto de sociedades, se redujo el tipo impositivo del 35% actual al 21% con aplicación inmediata en 2018, de modo que pasó de ser el país con mayor tipo impositivo nominal del conjunto de los países miembros de la OCDE a ser el 16º. Asimismo, otras modificaciones significativas fueron la eliminación del denominado Impuesto Mínimo Alternativo, que pretendía evitar que las empresas utilicen lagunas fiscales para evitar pagar impuestos, o la exención del 100% de los dividendos percibidos de filiales extranjeras adaptando la fiscalidad internacional de los Estados Unidos a un sistema de tributación territorial en consonancia con los sistemas tributarios de otros países de la OCDE. Como medida transitoria,

se estableció un impuesto único del 15,5% en activos líquidos y del 8% en activos no realizables para los dividendos no distribuidos que se mantenían en el extranjero con el fin de evitar su tributación. Respecto al impuesto sobre la renta, se mantuvieron los siete tramos aunque se modificaron los tipos y los umbrales de cada tramo, reduciendo el tipo máximo al 37%, aplicable a partir de los 500.000 dólares de renta en declaración individual o 600.000 en conjunta; el mínimo exento se elevó a 24.000 dólares para declaraciones conjuntas y 12.000 para individuales, aunque como contrapartida se eliminaron numerosas reducciones y gastos deducibles, varias de ellas objeto de gran controversia como la reducción de los impuestos sobre la renta, ventas o la propiedad satisfechos a los entes locales y a los estados que se limitó hasta 10.000 dólares; y se incrementaron los mínimos exentos para el impuesto sobre sucesiones y donaciones.

Respecto al ambicioso programa de infraestructuras, el 12 de febrero de 2018 Trump presentó su propuesta de dotación presupuestaria para reconstruir y reformar las infraestructuras de EEUU. En dicha propuesta la Casa Blanca aspiraba a movilizar 1,5 billones de dólares en 10 años, si bien la aportación del gobierno federal sería bastante modesta, de tan sólo 200.000 millones. Ante la dificultad de conseguir el apoyo del Congreso para un aumento del gasto federal, se pretendía movilizar financiación privada, utilizando incentivos fiscales y tratando de reducir las trabas administrativas para la realización de los proyectos. No obstante, esta propuesta no pudo avanzar en los debates posteriores del Congreso, debido a las discrepancias entre ambos partidos sobre la forma de financiación.

2.5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Como se muestra a lo largo de esta guía (ver especialmente punto 4.1), EE.UU. es una economía abierta al comercio y a la inversión exterior, donde el régimen de importación es libre (con algunas excepciones) y la legislación es favorable a la inversión extranjera (aunque conviven las excepciones habituales de todos los países con normativas más restrictivas).

Estados Unidos constituye el mercado de consumo más grande del mundo con un PIB de 21,4 billones de dólares y una población de casi 329 millones de personas. El gasto de los hogares es el más alto del mundo y representa casi un tercio del consumo mundial de los hogares. Al mismo tiempo, en caso de establecerse en el país, hay que tener en cuenta que sus acuerdos de libre comercio con otros 20 países brindan acceso a cientos de millones de consumidores.

Además, la mano de obra es diversa, está muy capacitada y es innovadora y móvil. Los trabajadores de los EE. UU. se encuentran entre los más productivos del mundo, con una productividad por hora muy superior al promedio de los países miembros de la OCDE. Por otro lado, cuenta con una legislación laboral flexible y un sistema fiscal que, aunque complejo, permite un nivel impositivo relativamente reducido.

Estas características hacen que el mercado americano sea muy exigente y competitivo. Así lo reconocen sistemáticamente las distintas clasificaciones mundiales, en las que el país obtiene las primeras posiciones por su competitividad general y la facilidad para hacer negocios. La economía se encuentra respaldada por un entorno regulatorio particularmente propicio para iniciar y operar un negocio y la cultura empresarial de los Estados Unidos fomenta la libre empresa y la competencia. En cuanto al control de cambios, se permite la libre repatriación de capitales.

En los productos industriales, las exportaciones españolas con destino EE.UU. que mayor crecimiento han experimentado en los últimos años son las siguientes: derivados del petróleo, equipamiento para la aviación (motores, bombas, acumuladores, otras partes), caucho y sus manufacturas, máquina herramienta, cementeras, partes y accesorios de automoción, azulejos, equipos para el tratamiento del agua, equipos de seguridad, medicamentos y aparatos médicos. No obstante, dadas las medidas proteccionistas que la Administración Trump amenaza con aplicar, es importante consultar caso por caso con la Administración española.

Dentro del comercio de servicios, se ha producido un importante crecimiento de la presencia española en los últimos años en las concesiones de autopistas y en los servicios financieros, así como en telecomunicaciones, servicios informáticos y servicios profesionales (ingeniería, jurídicos, de arquitectura ...).

Otros sectores en los que las administraciones americanas están poniendo especial énfasis en desarrollar el mercado interno, y en los que las empresas españolas podrían encontrar oportunidades importantes, son los siguientes: generación de energía con fuentes convencionales y renovables, eficiencia energética, mejora de las principales redes de transporte (autopistas y ferrocarril), telecomunicaciones, el suministro y tratamiento del agua urbana, seguridad, reciclaje de productos y desarrollo de productos de la biotecnología, nanotecnología y la administración y gestión de servicios sanitarios (*e-health*).

Los sectores más atractivos para la empresa española incluyen la inversión en la construcción, gestión y mantenimiento de infraestructuras, en especial en la red de transporte (autopistas y ferrocarril) donde las grandes empresas españolas tienen una presencia importante en EEUU. Destacan también la banca minorista y las energías renovables y convencionales.

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

3.1 TRAMITACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

La Aduana estadounidense, *U.S. Customs and Border Protection*, CBP (<http://www.cbp.gov/>), administra el arancel aduanero de EE.UU. Sus funciones consisten en imponer y recaudar los derechos, impuestos y gravámenes sobre las mercancías importadas, hacer cumplir las normas aduaneras y otras leyes conexas, administrar ciertos tratados y normas referidas a la navegación, así como hacer cumplir algunos de los reglamentos de otros organismos federales.

Importación para consumo en los EE.UU.

El territorio aduanero de los EE.UU. comprende los 50 Estados de la Unión, el Distrito de Columbia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, organizándose en siete regiones, cada una de ellas dividida en distritos con sus correspondientes puntos de entrada.

Importar en EE.UU no es una tarea fácil, de ahí la conveniencia de estar bien asesorado al respecto, siendo aconsejable contratar los servicios de un agente de aduanas con licencia para que agilice los trámites del despacho. Se puede obtener una lista de agentes de aduanas con licencia (*customs brokers*) solicitándola a la oficina de aduanas del puerto de entrada: <http://cbp.gov/contact/find-broker-by-port>

Si bien la opción arriba indicada es la más aconsejable, el propietario de la mercancía, el comprador o un empleado suyo autorizado para ese fin pueden llevar a cabo los trámites del despacho.

Existe también una guía en inglés publicada por la propia CBP para dar una mayor información al importador, "*Importing into the United States: A Guide for Commercial Importers*" (2014), que puede descargarse en el siguiente enlace: <https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/Importing%20into%20the%20U.S.pdf>

Cuando un cargamento llega a EE.UU. el consignatario debe presentar al director de distrito o de puerto, en el puerto de entrada, los documentos de ingreso de la mercancía para el despacho de aduanas. Actualmente para agilizar el proceso, dichos trámites pueden realizarse electrónicamente a través de un programa llamado Automated Broker Interface, perteneciente al Entorno Comercial Automatizado o ACE (<http://www.cbp.gov/trade/automated>).

Además del *U.S. Customs and Border Protection* (CBP), los importadores tendrán que dirigirse a los organismos que sean competentes en función de la mercancía objeto de importación dado que, en algunos casos, los productos pueden requerir para su importación en los EE.UU. de licencias o permisos especiales emitidos por determinadas agencias estatales o bien deben ir

acompañados de certificados expedidos por ciertos organismos del país de exportación. En la siguiente web se pueden consultar todos los departamentos de la administración de EEUU y sus agencias: www.gksoft.com/govt/en/us.html

Por otra parte, es importante señalar que a raíz de los atentados del 11 de septiembre de 2001 muchas de las agencias estadounidenses están aplicando medidas de prevención del terrorismo que pueden afectar al comercio internacional, tales como el **Manifiesto 24 Horas**, propuesta por el *U.S Customs Service*, o la **Ley 2002 sobre Bioterrorismo**, por la que la FDA (*Food and Drug Administration*, la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos), exige que a partir de diciembre de 2003 las empresas importadoras de todos aquellos productos que se encuentran bajo su ámbito estén registradas ante FDA y hagan una notificación previa de sus envíos con la antelación necesaria. Para más información sobre este registro, se puede visitar la página web en inglés de FDA:

<http://www.fda.gov/food/guidance-regulation-food-and-dietary-supplements/registration-food-facilities-and-other-submissions>

En la página web de ICEX España Exportación e Inversiones (www.icex.es) puede consultarse también la nota elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington: *Normas de desarrollo de la ley de la salud pública y prevención y respuesta al bioterrorismo 2017*, con información más detallada sobre registro, notificación previa y detenciones automáticas de la FDA.

Asimismo, y en el contexto de las medidas antiterroristas son de aplicación la “*Container Security Initiative*” (CSI), en la que España participa desde enero de 2003 con el puerto de Algeciras y desde septiembre de 2006 con los puertos de Valencia y Barcelona, como parte de la llamada “*Customs-Trade Partnership Against Terrorism*” (C-TPAT). Se trata de un acuerdo voluntario entre las Aduanas de Estados Unidos y el importador, por el que el importador se compromete a seguir una serie de recomendaciones y pautas impuestas por el *U.S. Customs and Border Protection* para mejorar la seguridad en la cadena de la importación de sus contenedores, gracias a lo cual sus mercancías estarán sometidas a menos inspecciones.

DOCUMENTOS ADUANEROS DE ENTRADA

En el plazo de 15 días naturales, contados a partir de la llegada de la mercancía se deben presentar los documentos de entrada, la Declaración de Aduana, en el lugar indicado por el Director de Distrito o de área, a menos que se otorgue una prórroga. Los documentos son:

El Manifiesto de Ingreso de Mercancías (*Entry Manifest*), formulario aduanero 7533; o la Solicitud y Permiso Especial de Entrega Inmediata (*Application and Special permit for Immediate Delivery*), formulario aduanero 3461, u otro formulario para la liberación de las mercancías que exija el Director del distrito. Estos formularios están disponibles en: <http://www.cbp.gov/newsroom/publications/forms>

La prueba de derecho de ingreso de las mercancías. A este efecto se puede presentar el manifiesto de embarque, o en su caso la carta de porte emitida por el transportista. La factura comercial o pro forma, cuando la primera no pueda ser presentada. La “packing list”, si procede. La declaración de despacho de la mercancía tiene que ir acompañada de la prueba de que se ha pagado una fianza para cubrir posibles gravámenes, impuestos y sanciones. Otros documentos necesarios para establecer la admisión de la mercancía.

Si bien no es requerimiento general para todos los productos que se exportan a EE.UU., la presentación de un certificado de origen puede ser necesaria en algunos casos, en particular cuando la mercancía sea originaria de países que gocen de un tratamiento arancelario preferencial, no siendo de momento este el caso para los productos de la UE.

Sin embargo, el país de origen debe ser indicado en todos los productos que se introducen en Estados Unidos. Los artículos deben ir marcados de una manera tan visible, tangible, imborrable y permanente como lo permita la naturaleza del artículo o su envase, con el

nombre en inglés del lugar de origen de los mismos ("Made in...", "Product of..." o expresiones similares). Para los productos españoles hay que tener en cuenta que no se acepta el marcado "Made in EC o EU", debiendo figurar siempre la expresión "Made in Spain". Para la determinación del origen a los efectos del mercado de origen, deben cumplirse las reglas de origen no preferenciales. (Para más información sobre esta cuestión se puede consultar la guía " *What Every Member of the Trade Community Should Know About US Rules of Origin*", la cual se puede descargar de la página web de la CBP: http://www.cbp.gov/sites/default/files/assets/documents/2016-Apr/icp026_3.pdf)

3.2 ARANCELES Y REGÍMENES ECONÓMICOS ADUANEROS

ARANCELES

El **Arancel de Aduanas** estadounidense está basado en la Nomenclatura Internacional del sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías (HS), que define los primeros seis dígitos de los códigos de las mercancías. Por tanto, a la hora de establecer la posición arancelaria en la que se incluirá el producto que se pretende exportar a EE.UU. hay que tener en cuenta que los dígitos siete a diez del arancel estadounidense suele diferir del código del arancel de la UE

Para interpretar el arancel estadounidense, que se puede consultar en Internet (<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>) hay que tener en cuenta los diferentes derechos (*rates of duty*) que se aplican, en función del país de origen de la mercancía.

Los aranceles aplicables a los productos de origen español son los que figuran en la columna *General*. En la columna *Special* figuran los aranceles -normalmente exentos- aplicables a países que gozan de tratamiento preferencial, como el concedido bajo el SPG a países en desarrollo o los aplicables a países o grupos de países con los que EE.UU. mantiene algún acuerdo comercial con arancel cero o reducido, tales como con Canadá, Méjico, Israel, Grupo Caribe, Australia, etc.

Por otra parte, conviene indicar que vender mercancías en Estados Unidos por debajo del precio al que dichas mercancías u otra sustancialmente igual es vendida en el país de procedencia puede violar las leyes *antidumping* estadounidenses. En estos casos, se desencadena una investigación y si se determina la existencia de *dumping* y daño se verán sometidos a derechos arancelarios *antidumping*. Asimismo, cuando se determina que mercancías de importación se han beneficiado de determinados tipos de subvenciones consideradas ilícitas bajo la normativa de la OMC y estas originan un daño a la industria estadounidense, pueden adoptarse medidas antisubvención, en forma de aranceles adicionales.

Existen algunos productos españoles, fundamentalmente siderúrgicos y químicos, sometidos a medidas *antidumping* por la administración de EEUU. Un caso especialmente significativo han sido las medidas *antidumping* y antisubvención impuestas con carácter definitivo el 1 agosto de 2018 a las aceitunas negras de España.

REGIMEN DE IMPORTACIÓN

Con excepciones relativamente escasas, Estados Unidos tiene un **régimen de importación** libre. La importación de determinados productos puede estar prohibida o sometida a licencia por razones de protección de la economía o de la seguridad nacional, de los consumidores o de la vida animal o vegetal. Igualmente, existen productos sometidos a contingentes en el marco de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El país de origen debe ser indicado en todos los productos que se introducen en Estados Unidos. Si la mercancía ha sido producida en más de un país, han de cumplirse disposiciones especiales al respecto. Vender mercancía en Estados Unidos por debajo del precio al que dicha mercancía u otra sustancialmente igual es vendida en el país de procedencia puede violar las leyes *antidumping* estadounidenses. Destacan también determinadas barreras no arancelarias consistentes especialmente en disposiciones fitosanitarias que afectan a las importaciones de frutas y hortalizas.

A este respecto se podrían mencionar las prohibiciones o ciertos requisitos de aprobación a la importación, que por razones de política exterior, aplica EE.UU a productos originarios de algunos países como Cuba, Corea del Norte, Irán, Siria, Venezuela y determinadas zonas de Sudán del Sur. Para mayor información se puede consultar la página sobre **sanciones** del U.S. *Department of the Treasury*.

<http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/Programs.aspx>

Por otra parte, en la actualidad, las importaciones de productos básicos de acero están sujetas a **licencias automáticas**, con independencia de su origen, mediante el *Steel Import Monitoring and Analysis System*. Según las autoridades estadounidenses, este sistema está concebido con fines exclusivamente estadísticos. Las licencias se expiden sin coste alguno para las personas que previamente se hayan registrado en el Departamento de Comercio.

Desde marzo de 2018, la importación de un gran número de productos de acero, aluminio y derivados de estos metales está sujeta a restricciones en forma de un arancel adicional (del 25% para acero y del 10% para aluminio), por motivos de seguridad nacional en aplicación de la sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962. Estas medidas afectan a las importaciones de todos los orígenes, excepto Argentina, Australia, Brasil, Corea del Sur (cuyas importaciones para algunos productos están sujetas a cuotas), México y Canadá (por el acuerdo alcanzado en paralelo al USMCA). En 2018 se inició además una investigación similar para automóviles y componentes. De momento no se han adoptado medidas, si bien el procedimiento no ha concluido formalmente (se ha quedado en una especie de limbo legal al no haber quedado oficialmente concluido). En la actualidad están en curso investigaciones para el acero eléctrico de grano orientado y transformadores; grúas móviles; vanadio y derivados.

Las **restricciones cuantitativas y los controles para salvaguardar la salud de los consumidores**, proteger la seguridad pública o el medio ambiente se aplican mediante disposiciones en materia de **licencias no automáticas** que abarcan productos muy variados (energéticos, material de doble uso, medicamentos, peces y fauna silvestre, productos vegetales, cárnicos, estupefacientes, bebidas alcohólicas, tabaco, armas de fuego, explosivos, e instalaciones nucleares, entre otros productos).

REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES

Al margen del régimen de importación propiamente dicho para consumo en el mercado de EE.UU. comentado en el punto 3.1, existen una serie de **regímenes aduaneros económicos especiales** para la realización de determinados tipos de operaciones que se encuentran perfectamente delimitados en la normativa aduanera de los EE.UU. y que se describen a continuación:

Draw-back

Con este término se conoce el reembolso total o parcial de los derechos, hasta en un 99%, pagados sobre mercancías importadas que posteriormente serán reexportadas o destruidas. Las cantidades reembolsadas corresponden a los derechos arancelarios, algunos impuestos internos y otras tasas pagados en el momento de la importación. El reembolso se efectuará después de que el bien en cuestión haya sido reexportado o destruido.

Básicamente existen tres modalidades de *draw-back*: *Manufacturing drawback* (para la importación de mercancías las cuales serán objeto de procesado en EE.UU y posterior exportación); *Unsed-merchandise drawback* (mercancías que tras su importación son exportadas sin haber sufrido ninguna alteración en los EE.UU) y *Rejected-merchandise drawback* (para mercancías que deben ser exportados o destruidas por no cumplir con las especificaciones, haber sido enviadas sin el consentimiento del destinatario o estar defectuosas en el momento de la importación).

Las peticiones para acogerse a este tipo de procedimiento se deben presentar ante las delegaciones de aduanas que tengan oficinas especializadas a tal efecto.

Se puede ampliar información sobre este tema en el documento mencionado

anteriormente: “ *Importing into the United States: A Guide for Commercial Importers*”.

Las importaciones temporales

La importación temporal de bienes, que en el futuro van a ser reexportados, libre del pago de derechos se denomina en EE.UU. **Temporary Importation Under Bond**. Es un procedimiento por el cual, bajo ciertas condiciones y para determinados tipos de bienes, las mercancías pueden entrar, por un limitado periodo de tiempo, en el territorio aduanero de EE.UU. libres del pago de tasas y derechos. Estas mercancías no pueden ser objeto de ninguna transformación o alteración. El importador deposita una fianza por un importe del doble de lo que habría tenido que pagar en el caso de tratarse de una importación normal. Bajo este procedimiento, el importador se compromete a exportar o destruir la mercancía en un determinado periodo de tiempo o, en caso contrario, pagar los gastos de liquidación.

Cualquier artículo importado bajo las TIB debe ser exportado en el plazo de un año a contar desde la fecha de la importación. La ampliación de este plazo se puede solicitar mediante instancia dirigida al director del puerto de entrada, si bien, salvo excepciones, el tiempo total no puede superar un total de tres años.

Se puede ampliar información sobre este tema en el documento mencionado anteriormente: “ *Importing into the United States: A Guide for Commercial Importers*”.

Los cuadernos ATA

El cuaderno ATA es un documento aduanero global que facilita la importación temporal de bienes en un país sin necesidad de efectuar el pago de derechos arancelarios y otras tasas aplicables y sin necesidad de cumplir con las formalidades aduaneras normalmente requeridas para la importación de bienes.

Este documento puede ser usado siempre que las mercancías a que se refiere dicho carné puedan ser descritas como herramientas de comercio (*tools of commerce*). Actualmente en EE.UU. se permite el uso de esta figura para la admisión temporal de equipos profesionales, muestras comerciales y material publicitario.

Para la obtención del carné ATA es necesario dirigirse a la Cámara de Comercio de la demarcación de la empresa exportadora.

Las zonas francas

Las zonas francas son áreas controladas que se encuentran legalmente fuera del territorio aduanero de EE.UU. y cuyo fin es atraer el comercio internacional. Aunque en estas zonas no se aplica la normativa estadounidense a efectos de aranceles y requisitos aduaneros, sí se aplican otras leyes federales sobre los productos y establecimientos situados dentro de sus límites. El *Foreign Trade Zones Board* (FTZ) es el organismo federal responsable de su gestión y de autorizar las operaciones, siempre que no vayan en detrimento del interés público. La información sobre zonas francas y el listado de las mismas en Estados Unidos se puede consultar en la siguiente página: <http://enforcement.trade.gov/ftzpage/index.HTML>

3.3 NORMAS Y REQUISITOS TÉCNICOS

En EE.UU. la normativa de homologación y certificación de productos no se encuentra centralizada sino repartida entre la Administración federal, estatal, local y un gran número de asociaciones del sector privado.

El seguimiento de las leyes y de las regulaciones que las desarrollan se puede consultar respectivamente en los siguientes enlaces electrónicos:

a) Leyes Federales (US Code): <http://www.law.cornell.edu/soj.html>

b) Reglamentos Federales (Code of Federal Regulations): <http://www.ecfr.gov/cgi-bin/ECFR?page=browse>

Las normas federales son de cumplimiento obligatorio en todo el país, mientras que las estatales y locales lo son en cada uno de sus respectivos territorios.

Normalizaciones y homologaciones sectoriales privadas.

En EE.UU. existe un gran número de entidades y asociaciones privadas que desarrollan normas de calidad voluntarias para un determinado sector (*industrial standards*), independientemente de que ya existan normas en el ámbito federal o estatal. Aunque estas normas son de carácter privado, y en principio voluntarias, en muchos casos acaban siendo de cumplimiento forzoso en la medida en que los diferentes agentes del mercado así lo exijan como requisito previo a su comercialización y como garantía de calidad.

El *American National Standards Institute* (ANSI) es la institución privada sin ánimo de lucro administradora y coordinadora del sistema voluntario de normalización de EE.UU. En su página web (<http://www.ansi.org/>) se puede consultar un catálogo de sus normas, el listado de asociaciones colaboradoras que desarrollan dichas normas, así como normas internacionales.

El organismo federal *National Center for Standards and Certification Information* (<http://www.nist.gov/>) ofrece la posibilidad de localizar normas, reglamentaciones técnicas y procedimientos de control de calidad para productos no agrícolas. Asimismo, publica una lista de asociaciones privadas de EE.UU. dedicadas a la investigación y desarrollo de normas o pruebas de ensayo para la verificación de parámetros de calidad.

Los organismos competentes federales estatales o locales pueden exigir algunas veces el cumplimiento de normas emitidas y recomendadas por entidades sectoriales.

Entidades de verificación y certificación

Algunas normas federales, estatales o locales, exigen la verificación y certificación apropiada de los productos. En algunos casos el fabricante puede autocertificarse y en otros se exige la certificación de un laboratorio acreditado.

Para algunos productos industriales, la *Underwriters Laboratories Inc.* (UL) (www.ul.com) es la entidad de verificación y certificación de calidad y seguridad con mayor reputación en EE.UU. Sin embargo, en los últimos tiempos están surgiendo otros laboratorios independientes, entre los que destaca el grupo de laboratorios privados *Intertek Testing Services* (ITS) (<http://www.intertek.com/>). Algunos de estos laboratorios tienen sucursales en España.

Para productos de consumo (excluidos material eléctrico y de gas) es la *Consumer Product Safety Commission* (CPSC) quien se encarga de publicar las normas de obligado cumplimiento y de proporcionar información necesaria sobre laboratorios acreditados que pueden verificar y certificar dichos productos. <http://www.cpsc.gov/en/Business--Manufacturing/Testing-Certification/>

Herramienta de búsqueda de laboratorios: <http://www.cpsc.gov/cgi-bin/labsearch/>

Los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM)

EE.UU. y la UE tienen suscrito un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo por el cual es posible realizar la evaluación de conformidad de determinados productos en origen, con carácter previo a la exportación, siendo reconocida esta evaluación por el país importador. Para mayor información, sectores beneficiados y organismos autorizados para realizar la evaluación (*Conformity Assessment Bodies*, CBAs), se recomienda a las firmas exportadoras que consulten en el siguiente link de la DG de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes de la UE, en su apartado de *Mutual Recognition Agreement*.

<http://ec.europa.eu/growth/single-market/goods/international-aspects/mutual-recognition-agreements-en>

Dentro de esta web podrán encontrar el listado de organismos de evaluación reconocidos por ambas partes.

Normas de calidad para productos agroalimentarios

Existen numerosas normas y disposiciones de carácter técnico y jurídico para productos agroalimentarios, farmacéuticos y sanitarios.

En la web de ICEX España Exportación e Inversiones (<http://www.icex.es/icex/es/index.html>) se pueden encontrar varias notas informativas sobre los requisitos técnico sanitarios de determinados productos agroalimentarios controlados por FDA y algunos bajo inspección del Departamento de Agricultura. Igualmente se pueden encontrar normas para la importación de bebidas alcohólicas. También puede contactar con la Oficina Económica y Comercial de España en Washington, DC: washington@comercio.mineco.es

Requisitos sanitarios y fitosanitarios

El establecimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias de carácter federal se rigen por la Ley Federal de Productos Alimenticios, Medicamentos y Cosméticos, la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA) y los reglamentos que la desarrollan, la Ley Federal de Inspección de la Carne, la Ley de Protección Fitosanitaria, la Ley Federal sobre Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas, y Ley de Fiscalización de las Sustancias Tóxicas. En general, las medidas sanitarias y fitosanitarias están sujetas a los mismos procedimientos administrativos de formulación de normas que los reglamentos técnicos.

Más información sobre los requisitos sanitarios y fitosanitarios de importación a Estados Unidos puede obtenerse en las siguientes páginas webs:

US Department of Agriculture www.usda.gov, www.aphis.usda.gov y www.fsis.usda.gov (sanidad animal y vegetal)

US Food and Drug Administration (FDA). Departamento de Sanidad Humana. www.fda.gov (sanidad alimentaria)

Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria o FSMA. <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/FSMA/>

US Environmental Protection Agency (EPA). Protección medioambiental, aprobación de pesticidas, etc.). www.epa.gov

3.4 REGULACIÓN DE COBROS Y PAGOS AL EXTERIOR

Estados Unidos no impone, como norma general, control de cambios, pudiendo los inversores extranjeros repatriar capitales, préstamos e ingresos. Algunos pagos, como dividendos, intereses y servicios de ingresos pueden estar sujetos a retención de impuestos. Todas las transacciones de más de 10.000 dólares deben notificarse a Hacienda (Internal Revenue Service, <http://www.irs.gov>). Las personas que entren o salgan del país con más de 10.000 dólares en efectivo, ya sea en dólares o en moneda extranjera, deben efectuar una declaración ante Aduanas en el puerto de entrada o salida.

La Administración de EE.UU. aplica una política activa de sanciones económicas a ciertos países que tienen reflejo en algunas o en todas las actividades de carácter económico y comercial con dichos países. Compete al Departamento del Tesoro (a través de la OFAC) administrar los programas de sanciones económicas relacionadas directa o indirectamente con transacciones financieras o comerciales tales como Cuba, Irán, Venezuela, Corea del Norte y Sudán, grupos terroristas que dificultan el proceso de paz en el Medio Oriente, organizaciones terroristas internacionales (Estado Islámico, Al Qaeda y grupos semejantes), y grupos narcotraficantes con sede en Colombia, así como las cuentas bancarias de esas personas o grupos que han sido bloqueadas en Estados Unidos. La lista actualizada de sanciones activas y países afectados se encuentra en la siguiente página: <http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/Programs.aspx>

Las importaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba, Irán, Corea del Norte y Sudán, así como algunos productos procedentes de Angola están prohibidas. Respecto a la República de Sudán, en octubre de 2017, la Administración Trump informó que este país había llevado a cabo acciones de reforme positivas en cinco áreas distintas y revocó permanentemente ciertas sanciones. Sin embargo, otras permanecen vigentes, y en noviembre de 2018, a pesar de los informes de retroceso en algunas áreas, la Administración anunció la "Fase II" del marco de compromiso bilateral. En relación con Myanmar, ciertos eventos desde 2016 han llevado a algunos miembros del Congreso a pedir el restablecimiento de algunas de las sanciones eliminadas o la imposición de nuevas restricciones. La congelación de activos terroristas en territorio nacional y extranjero ha constituido recientemente una de las primeras medidas para la lucha anti-terrorista.

En lo que se refiere a regulación contra el blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, en respuesta a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, el Congreso expandió el marco de políticas anti blanqueo de la BSA para incorporar disposiciones adicionales para combatir la financiación del terrorismo (Título III de la Patriot Act de 2001).

EE.UU. es un país miembro del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) (Financial Action Task Force - FATF), al igual que España. El GAFI es una organización supranacional que comprende 37 países miembros y 2 organizaciones regionales y que tiene como objetivo el desarrollar políticas que ayuden a combatir el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. Las políticas principales publicadas por el GAFI son un conjunto de cuarenta recomendaciones no vinculantes con relación al blanqueo de capitales que, junto a las recomendaciones especiales para impedir la financiación del terrorismo, constituyen el estándar internacional para el control y el combate contra estas dos actividades.

En EE.UU., la base legislativa doméstica contra el blanqueo de capitales se originó en 1970 con la Bank Secrecy Act (BSA) de 1970 y su componente principal, la Currency and Foreign Transaction Reporting Act. Algunos elementos clave del marco legal contra el blanqueo de capitales de esta norma, que están codificados en los Títulos 12 (Bancos y Banca) y 31 (Dinero y Finanzas) del US Code, incluyen requisitos sobre identificación de clientes, mantenimiento de registros e informes y programas de cumplimiento destinados a identificar y prevenir situaciones de lavado de dinero.

Múltiples agencias federales de EE.UU. juegan varios roles en materia anti blanqueo de capitales. Esto incluye hacer cumplir los requisitos legales en la materia, perseguir a los infractores domésticos, participar en el intercambio de información a nivel internacional y proporcionar asistencia técnica a países extranjeros en el desarrollo de políticas anti blanqueo de capitales. Ejemplos de lo anterior incluyen el establecimiento en 2004, por parte del Departamento del Tesoro, de la Oficina del Subsecretario de Terrorismo e Inteligencia Financiera para salvaguardar el sistema financiero contra el uso ilícito y las amenazas a la seguridad nacional.

Por otro lado, el Internal Revenue Service (IRS) también exige el cumplimiento de la normativa de la BSA, particularmente para finanzas no bancarias e instituciones no reguladas por otra agencia federal, como empresas de servicios monetarios, casinos y organizaciones benéficas.

Finalmente, varios reguladores federales de las instituciones financieras, incluida la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, la Federal Deposit Insurance Corporation, la National Credit Union Administration y la Oficina del Controlador de la moneda, controlan y supervisan a las entidades en las industrias bajo su supervisión para asegurar el cumplimiento de los requisitos de la BSA y en materia de blanqueo. Estos reguladores son responsables de la seguridad y solidez de los exámenes de las instituciones que supervisan, y generalmente realizan exámenes sobre la BSA simultáneamente con otras inspecciones rutinarias. Cuando hay motivo para hacerlo, sin embargo, cualquiera de los reguladores puede llevar a cabo un examen especial de la BSA.

Cuando un regulador encuentra violaciones de la BSA o deficiencias en los programas de cumplimiento de blanqueo de capitales, puede tomar acciones formales o informales para garantizar el cumplimiento, incluyendo posibles multas civiles.

Otras agencias federales con regulación en materia de prevención del blanqueo son la Securities and Exchange Commission y la Commodity Futures Trading Commission.

3.5 CONTRATACIÓN PÚBLICA

La Constitución de EE.UU. otorga a la Administración Federal la potestad de contratar los bienes y servicios que sean necesarios para la defensa y bienestar general de la nación. Sin embargo, en otro artículo se establece que cualquier retirada de fondos del Tesoro Público deberá estar justificada por la pertinente Ley de Asignación (*Appropriation Act*). Por lo tanto, la Administración Federal sólo podrá realizar aquellas compras de bienes y servicios para las cuales el Congreso haya aprobado los fondos correspondientes. Además, el Congreso generalmente establece restricciones o condiciones para dichas apropiaciones de fondos, que son las causantes de la mayoría de las particularidades de la legislación contractual federal, ya que en el desarrollo de dichas leyes se establecen regulaciones donde se plasmarán los mandamientos del Congreso.

La *Federal Acquisition Regulation* (FAR), aprobada en 1984, constituye la normativa básica que regula las contrataciones de bienes y servicios por parte de la Administración Federal de EE.UU. La FAR, conjuntamente con los suplementos desarrollados para cada una de las agencias, substituye la antigua legislación compuesta por los Federal Procurement Regulations, Defense Acquisition Regulation y la NASA Procurement Regulations.

En 1985, entró en vigor la *Competition in Contract Act* (CICA), ley que exigía a la Administración realizar sus compras a través de concursos públicos y abiertos (*full and open competition*), a no ser que concurriera alguna de las excepciones previstas por el artículo 6.302 de la FAR, que afecta al procedimiento a través del cual la Administración Federal lleva a cabo sus compras. La CICA exige que los concursos para la adquisición de bienes y servicios se realicen de forma abierta y pública siempre que superen el umbral de importe establecido para el procedimiento simplificado.

Por otro lado, en 1994 fue aprobada la *Federal Acquisition Streamlining Act*, por la cual se procedía a la simplificación del sistema de contrataciones federales y cuyas innovaciones más importantes fueron las siguientes:

- Establecimiento de un sistema de adquisición simplificada para todas las compras inferiores a 100.000 dólares, reservándose todos los contratos por cuantías entre 2.500 y 100.000 dólares a pequeñas empresas, según definición contenida en el Code of Federal Regulations, en su Título 13, Parte 121.
- Requerimiento a la Administración de adquirir productos tecnológicos comerciales siempre que fuera posible, a diferencia de programas hechos a medida para el comprador.
- Encargar el diseño del *Federal Acquisition Computer Network* al *Office of Federal Procurement Policy* (OFPP), consistente en un sistema electrónico de compras a través del cual las empresas interesadas pudiesen consultar los concursos, someter ofertas, recibir contratos y cobrar a través de sistemas informáticos.

Posteriormente, el Congreso aprobó en 1996 la *Federal Acquisition Reform Act* (FARA) y la *Information Technology Management Reform Act* (ITMRA). Por la primera ley, se matizaba el requerimiento a las agencias federales de proceder a través de concursos públicos y abiertos, establecido por la CICA, supeditándolo a la consecución de las necesidades de la Administración de forma eficiente (*efficiently fulfill the government's requirements*). Gracias a esta reforma, las agencias federales pueden realizar a través del sistema de adquisición simplificado compras de productos comerciales por valor de hasta 5.000.000 dólares. Una nueva redacción de la FAR, Part 25, mucho más llana y comprensible, fue aprobada. El nuevo texto se publicó en la *Federal Acquisition Circular* del 27 de diciembre de 1999 (FAC 97-15), que puede consultarse en la siguiente dirección:

<http://www.acquisition.gov/far/>.

Limitaciones a la adquisición de productos extranjeros

En EE.UU. existen múltiples leyes que restringen la capacidad de la Administración para la compra de bienes y servicios procedentes del extranjero, a menos que ello sea considerado “*in government’s best interest*”. De todos modos, la definición realizada por el Congreso de este concepto es bastante compleja, desincentivando a muchas empresas a ofertar tales productos.

Las principales leyes que regulan la adquisición de productos y servicios extranjeros por parte de la Administración Federal son: *Buy America/Buy American Acts* y *Balance of Payments Program*, en función de si los productos y servicios van a consumirse dentro o fuera del territorio de EE.UU.

Buy American Act (1933) y Buy America Act (1983)

La *Buy American Act* establece las normas básicas para la adquisición de bienes, servicios y materiales de construcción procedentes del extranjero por parte de la Administración Federal. En principio, limita la adquisición de suministros a lo que se denominan productos finales nacionales (*domestic end products*), que deben haber sido manufacturados en Estados Unidos y con un coste de componentes americanos superior al 50%. Esta preferencia a los productos nacionales se aplica dentro de ciertos márgenes. En realidad, supone una penalización en el precio de los productos extranjeros de entre 6% y 12% según se compare con una oferta de una pequeña o de una gran empresa. Por ejemplo, un producto extranjero cuyo precio sea de 150.000 dólares será descartado frente a una oferta de producto nacional no superior a 159.000 dólares (150.000 + 6%), si el oferente es una gran empresa o frente a una oferta de hasta 168.000 dólares (150.000 + 12%) si es ofertado por una empresa pequeña.

Por su parte, la *Buy America Act* se aplica a las compras públicas dentro del sector transporte que cuenten con algún tipo de subvención federal.

Es importante destacar en este punto que la BAA no se aplica en aquellas licitaciones cubiertas por el Acuerdo de Contratación Pública de la OMC, del que son parte EE.UU. y la Unión Europea, por lo que una oferta realizada por una empresa española no se vería afectada, en principio, por la BAA. El Acuerdo de Contratación Pública de la OMC incluye también las compras de algunas de las entidades públicas de 37 de los 50 Estados de la Unión.

Una vez dicho esto, debe señalarse también que esta normativa tiene un fuerte impacto en la contratación que realizan los Estados en proyectos de infraestructuras que reciben fondos federales (quedan incluidos los de autopistas y carreteras, transporte urbano y aeropuertos) pues en estos casos todas las adquisiciones de bienes y servicios relacionados deben tener un importante componente de productos nacionales y pueden obligar a que productos como el hierro y el acero sean en su totalidad de origen y fabricación estadounidense.

Se facilitan los siguientes enlaces electrónicos (obtenidos del portal de la OMC) donde se detalla el compromiso de Estados Unidos en el Acuerdo de Contratación Pública.

Administración Federal: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/usa1.doc

Estados: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/usa2.doc

Otros entes públicos de EEUU: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/usa3.doc

La Administración Trump ha hecho especial hincapié en estas medidas. Así, en abril de 2017 el presidente firmó una Orden Ejecutiva bajo el slogan *Buy American Hire American* con el objetivo de reforzar y garantizar la contratación de mano de obra estadounidense y el uso de bienes *Made in America* en toda contratación pública. El 31 de enero de 2019 firmó una nueva Orden Ejecutiva destinada a fortalecer la preferencia por *Buy American* en los proyectos de infraestructura, ordenando a las agencias federales "alentar" a los contratistas que reciben asistencia financiera federal en proyectos de infraestructura a que usen materiales domésticos. De conformidad con esta Orden, las agencias deben comenzar a fomentar el uso de productos nacionales antes del 1 de mayo de 2019, y deben presentar un plan de implementación antes del 31 de mayo de 2019 (pendiente de hacerse público).

Adicionalmente, el 15 de julio de 2019 firmó la *Executive Order on Maximizing Use of American-*

Made Goods, Products, and Materials, que endurece las reglas que determinan el origen nacional o extranjero de los materiales, con el objetivo de elevar el contenido doméstico de productos de hierro y acero en los contratos federales. Por último, en agosto de 2020 el presidente Trump ha firmado una Orden Ejecutiva que trata de maximizar las compras de medicinas esenciales y aprovisionamientos médicos fabricados en EE.UU.

Small Business Act (SBA). La ley data de 1953 y se modifica normalmente con el Proyecto de Presupuesto federal. Reserva una parte del mercado de contratación pública, aproximadamente el 30% del total, para las PYMES. Para más información se puede consultar la siguiente web: <http://www.sba.gov/>

Balance of Payments Program (BPP). Las contrataciones federales de bienes, servicios y materiales de construcción cuyo uso o consumo vaya a realizarse fuera de Estados Unidos están reguladas por el BPP. Las restricciones impuestas tienen por objeto minimizar el efecto del gasto público en la balanza de pagos. Se exige que los bienes y servicios adquiridos por entidades federales cuyo uso o consumo vayan a realizarse en el extranjero sean nacionales salvo que su coste supere en más de un 50% al que tendrían de adquirirse en el extranjero.

Este criterio se aplica también a los contratistas que vayan a desarrollar obras de construcción, reparación o mantenimiento en propiedades de la Administración de EE.UU. en el extranjero. Deberán utilizar materiales de construcción americanos a menos que su coste exceda en más de un 50% al coste de los materiales de construcción extranjeros.

Del total del importe de fondos federales destinados a la adquisición de bienes y servicios, las dos terceras partes corresponden al **Departamento de Defensa**. España tiene suscrito con Estados Unidos un Convenio de Cooperación Industrial para la Defensa. Este Convenio ofrece a las empresas españolas la posibilidad de contratar con el Departamento de Defensa de EE.UU. obviando las limitaciones establecidas en la *Buy America Act*, aunque, a pesar de esta oportunidad para nuestras empresas, debe indicarse que existen ciertas prohibiciones para las adquisiciones por parte de Defensa a los proveedores extranjeros, cuyo exclusión se justifica bajo motivos de "seguridad nacional". La Administración Federal publica todas las licitaciones, por encima de los 25.000 dólares, incluyendo todos sus Departamentos, en la siguiente y única dirección electrónica: <https://beta.sam.gov/>. Los portales de los estados también tienen información relativa a las licitaciones propias de cada uno de ellos.

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

4.1 MARCO LEGAL

La economía de Estados Unidos es abierta y tradicionalmente favorable a la inversión extranjera directa, ofreciendo al inversor extranjero un tratamiento nacional. Sin embargo, existen dos tipos principales de excepciones a este principio de apertura: a) restricciones similares a las que adoptan la mayoría de países desarrollados por razones de seguridad nacional en un número limitado de sectores como banca, defensa, comunicaciones, transporte aéreo o energía nuclear, y b) restricciones originadas por la legislación Exon-Florio, que otorgan al presidente la facultad de bloquear operaciones de compra de compañías estadounidenses por parte de compañías extranjeras.

Con el fin de facilitar el conocimiento de este tipo de excepciones, los países miembros de la OCDE están obligados a notificar las restricciones que afectan al tratamiento nacional, publicando periódicamente un listado con dichas medidas (el último, en el momento de redactar este informe, es de octubre de 2017): *List of measures reported as exceptions to national treatment* (<http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/NTItransparencyENG.pdf>). En el caso de Estados Unidos (páginas 118-126 del informe), dicho listado incluye medidas adoptadas tanto a nivel federal como a nivel estatal.

A continuación se citan las principales restricciones a la Inversión Directa Extranjera en Estados Unidos. En todo caso, conviene recordar que existen mecanismos para superar este tipo de restricciones como por ejemplo, la asociación con una empresa local.

Restricciones específicas por sectores:

La participación extranjera está sometida a controles y limitaciones en los siguientes sectores, en los que la ley federal exige obtener una licencia para operar y limita la obtención de dichas licencias por personas extranjeras:

Banca y Seguros

Las operaciones bancarias por parte de entidades extranjeras en Estados Unidos se encuentran reguladas principalmente por la *International Banking Act* (IBA) de 1978, la *Foreign Bank Supervision Enhancement Act* (FBSEA) de 1991 y la *Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act* de 1994, así como por la legislación estatal. La normativa federal surge ante la necesidad de mantener un control federal en la regulación y supervisión de las entidades bancarias extranjeras que operan en el país, incluyendo las siguientes restricciones: límites en el número máximo de sucursales por estado y en la adquisición de acciones con derecho a voto, exigencia de depósitos como medida de seguridad, obligación de proporcionar información sobre las actividades del banco dentro y fuera del país, y registro ante el *Secretary of the Treasury*. Se exige que la mayoría de los Directores de la subsidiaria de un banco extranjero sean ciudadanos estadounidenses (*National Bank Act, 12 USC 72*).

Por otro lado, un banco extranjero puede establecer una sucursal, agencia o filial comercial en los Estados Unidos, pero debe solicitar la aprobación de la Junta de la Reserva Federal (FRB, por sus siglas en inglés) para hacerlo. La FRB evalúa varios factores, como el consentimiento del país de origen del banco extranjero, su solidez financiera, el grado de cumplimiento de las leyes estadounidenses y la regulación financiera en el país de origen, de cara a evaluar los riesgos para la estabilidad financiera.

De conformidad con la *Bank Holding Company Act* o Ley de sociedades de cartera bancarias (BHCA), también se necesita la aprobación de la FRB para operar como sociedad de cartera bancaria (BHC) en los Estados Unidos o para adquirir más del 5% de los valores con derecho a voto de un banco o BHC de los Estados Unidos.

En cuanto a las aseguradoras extranjeras, además de licencias generales, están sometidas a requisitos adicionales como la presentación de un depósito a modo de garantía junto con una declaración de sus activos y deudas. Algunos estados exigen requisitos de capital superiores a los establecidos para las compañías locales. A pesar de las restricciones, el 25% de la Banca Comercial de EE. UU. está controlada por instituciones financieras extranjeras.

Defensa

La mayoría de las restricciones en el sector de defensa tienen su origen en el *Defense Industrial Security Program* del Departamento de Defensa, desarrollado a través de la *International Security Act* de 1947 y la *Executive Order No. 10865*. Dichas leyes establecen la necesidad de obtener una autorización conocida como "*security clearance*" para poder acceder a información clasificada como secreta y a la contratación con el Departamento de Defensa. Esta autorización no se otorga a compañías bajo control o influencia extranjera (casos de "*excessive foreign ownership, control or influence*").

Comunicaciones

La *Federal Communications Commission* (FCC) mediante la *Federal Communications Act* de 1934, posteriormente modificada por la *Telecommunications Act* de 1996, exige la obtención de una licencia para la transmisión de energía, comunicaciones o señales de radio. El art. 310 (b) de la Ley de Comunicaciones estadounidense de 1934 establece que la participación de empresas audiovisuales extranjeras en empresas estadounidenses del sector no podrá exceder el límite del 25% del capital social de éstas, en el caso de que la FCC considere que dicha limitación accionarial sirva al interés público. En Noviembre de 2013 la FCC adoptó una decisión ("*Declaratory Ruling*") por la cual accede a flexibilizar esta norma y estudiar "caso por caso" la eventual autorización de operaciones que vayan más allá de este límite del 25%.

Adicionalmente, en abril de 2017 la FCC aprobó una propuesta de modificación normativa con el fin de flexibilizar el proceso de aprobaciones para aquellas empresas que quieran ir más allá del 25% de capital social extranjero. El objetivo de la flexibilización es tanto estandarizar el proceso de presentación de solicitudes, acortando los plazos, como facilitar la entrada de nuevas inversiones en el sector del *broadcasting* con cada vez mayor competencia y necesidades de recursos. El límite para dicha flexibilización se sitúa en el 49% del capital o derechos de voto y se aplica únicamente a personas específicas (esto es, no es de carácter general).

Transporte aéreo

La inversión extranjera en la industria de las aerolíneas estadounidenses está muy restringida y está sujeta al control del Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT). Según las regulaciones federales, una aeronave debe estar registrada antes de operar legalmente en Estados Unidos y este registro está limitado a ciudadanos estadounidenses, residentes permanentes, corporaciones y entidades gubernamentales. Por su parte, la *Federal Aviation Act* de 1958 establece que el espacio aéreo estadounidense es de soberanía nacional exclusiva. Todas las compañías que se dedican a la operación de aeronaves han de estar registradas ante la *Federal Aviation Administration*. Según normativa estadounidense y tratados internacionales, las compañías extranjeras pueden obtener un permiso para el transporte aéreo ante el *Department of Transportation*. Sin embargo, la presencia extranjera no puede representar más del 25% de las acciones con derecho a voto (... *at least 75 percent of the voting interest is owned or controlled by persons that are citizens of the United State...*). Además, las fusiones y adquisiciones de compañías aéreas están sujetas a la aprobación de la *Civil Aeronautics Board*.

Transporte marítimo

La *Merchant Marine Act* de 1920, es una norma que prevé la promoción y el mantenimiento de la marina mercante estadounidense. Entre otros propósitos, la ley regula el comercio marítimo en aguas estadounidenses y entre puertos estadounidenses. La Sección 27 de la Ley de la Marina Mercante, más conocida como *Jones Act*, se ocupa del cabotaje y requiere que el transporte de bienes entre puertos de EE.UU. se haga en barcos con bandera estadounidense, construidos en Estados Unidos, propiedad de ciudadanos estadounidenses y con tripulación de ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes. Otras restricciones establecen la necesidad de registro en el país, restringen la venta o traspaso de naves y delimitan las zonas de pesca.

Energía

Los recursos energéticos están regulados mediante leyes federales y estatales y en muchos casos la participación de entes extranjeros está restringida debido a sus implicaciones en la defensa y economía nacional. Las leyes federales, concretamente la *Atomic Energy Act* de 1954 y la *Federal Power Act* de 1920, regulan la energía nuclear e hidroeléctrica, el gas natural, la electricidad y sus importaciones. La mayoría de los acuerdos siguen el principio de reciprocidad, en base a las restricciones a las que están sometidas los estadounidenses en países terceros.

Minas

La legislación federal (y estatal) regula en gran medida los recursos energéticos en Estados Unidos. De conformidad con la *Mineral Lands Leasing Act* de 1920 (y otras leyes), solo los ciudadanos y corporaciones estadounidenses organizados bajo la ley de Estados Unidos pueden obtener licencias o permisos de explotación comercial de recursos minerales como el gas y petróleo. Sin embargo, las leyes federales pueden permitir la inversión extranjera si el país de origen del inversor extiende privilegios similares a ciudadanos y empresas estadounidenses.

Restricciones basadas en la normativa: Exon-Florio, FINSA y FIRRMA

Además de las restricciones previstas tradicionalmente para sectores especialmente sensibles como son defensa o comunicaciones, se ha aprobado, con carácter más reciente, un conjunto de normas que ha suscitado gran preocupación entre los inversores extranjeros y un significativo debate en el Congreso estadounidense, porque afectan directamente a las adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de empresas extranjeras.

En 1988, bajo un clima de preocupación motivado por ciertas adquisiciones de firmas estadounidenses por parte de compañías japonesas, el Congreso aprobó la Sección 721 de la *Defense production Act* de 1950, conocida como Enmienda Exon-Florio. Esta disposición otorga al presidente la facultad de investigar y bloquear adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de compañías extranjeras, siempre y cuando haya clara evidencia de que dicha operación pueda poner en peligro la seguridad nacional. Posteriormente, el presidente delegó la facultad de investigar las inversiones extranjeras en el *Committee on Foreign Investment in the United States* (CFIUS), un comité compuesto por representantes de varias agencias federales (Tesoro, Justicia, Seguridad Nacional, Comercio, Defensa, Interior, Energía, Ciencia y Tecnología) y dirigido por el Secretario del Tesoro.

En 1991, el Departamento del Tesoro publicó los reglamentos que desarrollan la disposición de Exon-Florio, estableciendo un sistema voluntario de notificación por parte de las partes implicadas en la adquisición y en 2007, el presidente Bush firmó la *Foreign Investment and National Security Act* (FINSIA) cuyo objetivo es reformar el funcionamiento de CFIUS. Al año siguiente el *Treasury Department* publicó el Reglamento de Desarrollo y una Guía informativa sobre el proceso. La Guía ofrece ejemplos en los que CFIUS considera conveniente la notificación previa y el Reglamento exige la aportación de información detallada sobre la operación. CFIUS no revela la información que recibe de la operación ni hace público cuando inicia una revisión. El Comité elabora un informe anual para el Congreso que incluye un análisis de todos los casos estudiados. Con el fin de evitar problemas en fases avanzadas del proyecto de inversión, las empresas con grandes operaciones han adoptado una práctica de prenotificar voluntariamente dichas operaciones a la administración estadounidense. Esta notificación no se considera necesaria en el caso de pequeñas operaciones. El análisis de la operación (*review*) se completa en el 80% de los casos en un plazo de 30 días. En determinados supuestos, se abre una segunda fase de análisis o investigación, con una duración de 45 días adicionales.

Hasta el año 2017 el presidente sólo había prohibido una operación, la compra de una empresa de semiconductores por parte de un fondo de inversión chino. Sin embargo, se estaban llevando a cabo otra serie de operaciones por parte de inversores chinos que financiaban empresas estadounidenses para el desarrollo de alta tecnología en sectores con aplicaciones militares como inteligencia artificial, realidad aumentada y robótica y que generalmente evitaban el escrutinio de CFIUS porque no eran adquisiciones completas, es decir, no resultan en el control del negocio. Todo ello dio lugar a que en noviembre de 2017, un grupo de Congresistas republicanos y demócratas introdujera en la Cámara de Representantes y en el Senado la propuesta de ley FIRRMA con la intención de reformar el proceso CFIUS. Después de meses de negociaciones y con un abrumador apoyo bipartidario y el aval de la Administración, el presidente Trump firmó el 13 de agosto de 2018 la *John S. McCain National Defense Authorisation Act for the Fiscal Year 2019* (NDAA), que incluye FIRRMA y la *Export Control Reform Act* de 2018 (ECRA). Esta última, entre otras novedades, establece una autoridad estatutaria permanente para el control de exportaciones, administrada por el Departamento de Comercio. De conformidad con FIRRMA, CFIUS inició un programa piloto relacionado con la tecnología crítica, que entró en vigor el 10 de noviembre de 2018 y ha permanecido vigente hasta el 12 de febrero de 2020. En enero de 2020, el Departamento del Tesoro publicó las regulaciones finales (“implementing regulations”) para la implementación de los cambios introducidos por FIRRMA en el proceso CFIUS, por lo que las modificaciones legislativas de FIRRMA entraron definitivamente en vigor el 13 de febrero de 2020.

Bajo el sistema previo a la reforma, CFIUS tenía autoridad para iniciar revisiones de transacciones, imponer medidas de mitigación y recomendar al presidente el bloqueo de transacciones pendientes o la desinversión de transacciones ya completadas. FIRRMA extiende estas funciones, ampliando la definición de lo que se considera una “transacción cubierta” (no requiere la adquisición del control e incluye inversiones en bienes inmobiliarios cercanos a puertos y localizaciones sensibles del gobierno estadounidense) así como la autoridad de CFIUS para bloquear operaciones propuestas o pendientes que supongan un riesgo para la seguridad nacional mientras se encuentre en la fase de revisión. Anteriormente, solo el presidente podía suspender o prohibir una transacción. En cuanto a los países afectados, FIRRMA incluye una

lista de países, denominados estados extranjeros exceptuados, los cuales quedan fuera temporalmente de la aplicación de las nuevas regulaciones acerca de la revisión de las inversiones de no control en negocios TID y las inversiones inmobiliarias: hasta 2021 Canadá, Australia y Reino Unido tendrán la consideración de estados exceptuados. Se trata de un periodo de tiempo en el cual deberán demostrar que cuentan con un sistema de control similar al de EEUU. Por último, el programa piloto expandió la jurisdicción del CFIUS a 27 industrias, cuestión que ha ocasionado que exista cierto temor a que el nuevo CFIUS se convierta en una herramienta más de la política industrial y de proteccionismo comercial.

Otras medidas

Algunos estados establecen restricciones adicionales y **limitaciones en la compra de terrenos agrícolas** por parte de ciudadanos o empresas extranjeras (California, Illinois, Kansas, Nevada, Dakota del Norte, New Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York y Carolina del Norte).

En el área de **la contratación pública existen medidas de carácter proteccionista** (a escala federal y estatal), que ofrecen preferencia a los suministradores y/o productos estadounidenses, con respecto a productos de origen extranjero. Estas restricciones se basan fundamentalmente en dos disposiciones legales conocidas como *Buy America* (aplicable a las compras dentro del sector transporte que gocen de alguna subvención federal) y *Buy American* (aplicable a todas las contrataciones públicas de bienes que gocen de subvención federal). La administración Trump hizo especial hincapié en estas medidas desde el inicio de su campaña electoral y en abril de 2017 firmó una Orden Ejecutiva bajo el *slogan Buy American Hire American* con el objetivo de reforzar aún más estas medidas proteccionistas y garantizar la contratación de mano de obra estadounidense y el uso de bienes *Made in America* en toda contratación pública. El 31 de enero de 2019 el presidente firmó una nueva Orden Ejecutiva destinada a fortalecer la preferencia por *Buy American* en los proyectos de infraestructura, ordenando a las agencias federales "alentar" a los contratistas que reciben asistencia financiera federal en proyectos de infraestructura a que usen materiales domésticos.

Además de las propuestas de ley en consideración para tratar de fortalecer la legislación favorable al Buy American, entre la que destaca la Buyamerican.gov Act, que trata de establecer un registro central de *waivers*, la actividad normativa más reciente ha sido la firma de la "Executive Order on Maximizing Use of American-Made Goods, Products, and Materials" de 15 de julio de 2019, que propone aumentar el contenido local de los contratos federales del 50 al 55% para los productos no siderúrgicos y al 95% para el acero y sus derivados. Da 180 días para que la *Federal Acquisition Regulatory Council* (FARC) considere estas propuestas (a fecha de redactar este informe todavía no lo hecho público). También insta al Secretario de Comercio y al director de la Oficina Presupuestaria a que presenten al FARC otras acciones complementarias que vayan en la misma dirección de reforzar el contenido local. El día anterior a la firma de esta orden el presidente proclamó el 15 de julio (y la semana del 14 al 20) como día (y semana) del Made in America.

Desde finales de los años 90, la legislación norteamericana permite al presidente estadounidense actuar contra empresas extranjeras con **inversiones en el sector energético de Irán** así como las entidades que facilitan financiación a la República Islámica de Irán. En 2015 el Consejo Permanente de Naciones Unidas, la UE e Irán alcanzaron un acuerdo para eliminar la mayoría de las sanciones impuestas a cambio del establecimiento de condiciones en los programas nucleares de Irán. EE.UU. inició a comienzos de 2016 el levantamiento de las sanciones (concretamente, las medidas que se aplicaban contra personas o entidades no estadounidenses involucradas en transacciones bancarias y financieras con determinados actores iraníes así como las sanciones secundarias que afectaban al sector de la energía, petroquímico, naviero, de construcción naval y automoción, y al comercio de oro y metales preciosos, entre otros).

A pesar de que Irán estaba cumpliendo con las condiciones pactadas, el presidente Trump se mostró cada vez más crítico con el acuerdo nuclear de 2015 expandiendo las sanciones que quedaban al margen del acuerdo nuclear y designando a más entidades involucradas en actividades relacionadas con el desarrollo de misiles, armamento y software en Irán. Finalmente el 8 de mayo de 2018, 4 días antes de que venciera el plazo para la renovación del acuerdo de

2015, Trump anunció su salida del JCPOA y el 6 de agosto firmó la Orden Ejecutiva 13846 que ordena la reimposición de todas las sanciones levantadas con el JCPOA a partir del 5 de noviembre de 2018. En general, son sancionables las actividades relacionadas con empresas iraníes del sector energético; el sector portuario y aeroportuario; la construcción naval; el sector de la automoción; los servicios de seguro y reaseguro, las transacciones financieras con entidades financieras iraníes, incluido el banco central iraní, ya sean estas en dólares, oro o metales preciosos; y las transacciones que impliquen la compraventa de grafito, metales, carbón y software para integrar procesos industriales.

Además, el 5 de noviembre de 2018 se añadieron más de 700 personas físicas y jurídicas a la *List of Specially Designated Nationals and Blocked Persons* (Lista SDN), entre ellas, personas que fueron quitadas de esa lista con la entrada en vigor del JCPOA. La realización de transacciones con dichas personas puede conllevar la imposición de sanciones estadounidenses, tanto para las denominadas *US persons* como, a través de las *secondary sanctions*, a cualquier persona de un tercer Estado. Esta lista se ha visto ampliada tras la inclusión de los Guardianes de la Revolución entre las lista de organizaciones terroristas (aunque se han incluido exenciones a funcionarios y a empresas extranjeras que tengan contacto con ellos).

Por último, la Administración estadounidense ha decidido no renovar las exenciones contra la compra de petróleo iraní, tras el plazo de 180 días otorgado en noviembre de 2018 al reintroducir las sanciones y que expira el día 2 de mayo de 2019. Tres de los ocho países que se beneficiaron del aplazamiento (Italia, Grecia y Taiwán) ya habían reducido sus importaciones a cero, pero Japón, Corea del Sur, Turquía, China e India continuaban comprando volúmenes significativos de crudo, por lo que deberán paralizar las importaciones o enfrentarse a las sanciones estadounidenses. En mayo de 2020, el Departamento de Estado también ha decidido no renovar las exenciones a los proyectos relacionados con el JCPOA, que permitían a empresas rusas, europeas y chinas trabajar en instalaciones nucleares iraníes.

El **embargo estadounidense contra Cuba** está regulado en varias leyes, principalmente la *Cuban Democracy Act* de 1992 (CDA), P.L. 102-484, Title XVII y la *Cuban Liberty and Democratic Solidarity* (Libertad) *Act* de 1996 (P.L. 104-114), conocida como Ley Helms-Burton por el nombre de los dos congresistas republicanos que la patrocinaron: Jesse Helms (NC) y Dan Burton (Ind). La ley Helms-Burton formalizó y amplió el embargo comercial contra Cuba iniciado mediante una orden presidencial de la administración Kennedy tras la revolución.

Uno de los aspectos más controvertidos de esta ley se encuentra en el Título III que concede a los ciudadanos norteamericanos cuya propiedad fue expropiada por el gobierno de Cuba, la posibilidad de llevar a los tribunales de EEUU a empresas extranjeras que desarrollen actividades económicas en Cuba. Para ello la ley define la inversión en estas propiedades expropiadas como "tráfico" y establece medidas para la protección de los derechos de estos ciudadanos estadounidenses que tenían propiedades en Cuba. Sin embargo, el presidente Clinton suspendió su aplicación antes de que la norma entrara en vigor en agosto de 1996 y las posteriores administraciones han ido renovando dicha suspensión cada 6 meses. Tras 22 años de extensiones, la Administración Trump decidió no renovar dicha suspensión, por "haber constatado que no ha servido para lograr hacer avanzar la democracia en Cuba y mejorar la situación de los Derechos Humanos en la isla". Por tanto, a partir del 2 de mayo de 2019, cualquier reclamante, titular de propiedades "traficadas", podrá recurrir a los tribunales. Hasta el momento, las demandas planteadas están afectando tanto a empresas españolas (hoteleras, fundamentalmente) como americanas (empresas de medios de pago).

Además, respecto del Título IV de la Ley (*Exclusion of Certain Aliens*), cualquier persona asociada con personas o entidades relacionadas con propiedades "traficadas" podría ver su visado revocado. Este Título IV nunca fue suspendido y debido a la nueva política de la administración hacia Cuba (que incluye restricciones de viaje a Cuba y límites a las remesas que los emigrados envían a la isla) se dedicarán más recursos a investigar sobre esa base.

La Unión Europea considera que la aplicación extraterritorial de medidas restrictivas unilaterales contraviene el Derecho internacional y ha anunciado que tomará represalias para defender los derechos de sus empresas. Además, la UE también piensa aplicar el llamado Estatuto de Bloqueo, que fue concebido para eludir las sanciones contra empresas europeas con presencia

en la isla y que fue actualizado cuando Trump decidió restablecer las sanciones contra Irán.

Por último, hay que añadir que el mundo empresarial encuentra escasas limitaciones en las **agencias federales encargadas de controlar diversos aspectos de la actividad empresarial del país**. Agencias federales encargadas de velar por el orden fiscal, la ausencia de monopolios, la regularización de productos químico-farmacéuticos, alimentos, o cuestiones medioambientales pueden imponer límites específicos a un tipo de actividad empresarial concreta o a la producción, manipulación o venta de un producto específico, pero dichos límites son del mismo tipo que los que se pueden encontrar en España o en otros países desarrollados.

Existen sectores que pueden estar regulados por agencias federales o estatales (de la misma manera que en España hay competencias exclusivas del Estado y otras compartidas o transferidas totalmente a las diferentes Comunidades Autónomas), como el energético, la banca o los seguros. En ningún caso se pueden considerar dichas regulaciones como restrictivas para la inversión extranjera o el comercio en general. Además de las licencias y permisos de cada estado y municipio, los inversores extranjeros también necesitan licencias federales para las siguientes actividades económicas:

ACTIVIDADES Y AGENCIAS FEDERALES DE ESTADOS UNIDOS	
Actividades Económicas	Agencias Federales
Radio y Televisión (emisoras)	Federal Trade Commission (FTC)
Fabricación y comercio de armas de fuego	Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives (ATF). Dept. of Justice
Fabricación de bebidas alcohólicas y tabaco	Alcohol and Tobacco Tax Trade Bureau (TTB). Dep. of Treasury
Preparación de carnes	Food and Drug Administration (FDA)
Transportes urbanos	Federal Transit Administration (FTA)
Operaciones y asesoramiento bursátiles	Securities and Exchange Commission (SEC)

Propiedad inmobiliaria

No hay restricciones a la inversión inmobiliaria por parte de extranjeros. Aunque en algunos casos pueden verse afectados por normas fiscales más duras.

4.2 REPATRIACIÓN DE CAPITAL/CONTROL DE CAMBIOS

Estados Unidos no aplica, por norma general, control de cambios, y los inversores extranjeros pueden repatriar libremente capitales, préstamos y beneficios. Algunos pagos, como dividendos e intereses, pueden estar sujetos a retención fiscal.

El IRS, la Hacienda federal (<http://www.irs.gov/>) persigue las actividades de blanqueo de dinero que tienen origen en actividades ilegales. Todas las transacciones al contado de más de 10.000 dólares deben notificarse al IRS, la Hacienda federal. Las personas que entren o salgan del país con más de 10.000 dólares en efectivo, ya sea en dólares o en moneda extranjera, deben efectuar una declaración ante Aduanas al respecto, en el punto de entrada o salida.

La Administración de EEUU aplica una política activa de sanciones económicas contra algunos países y grupos específicos. El recurso a sanciones económicas ha sido utilizado como instrumento de política internacional por EE.UU. a lo largo de su historia. El alcance extraterritorial de sus leyes emana no solo del Congreso (jurisdicción prescriptiva); sino también de instancias administrativas (jurisdicción de aplicación); así como litigios en tribunales nacionales (jurisdicción adjudicativa). Aunque existen numerosos países (unos 30) sujetos a sanciones por EEUU, algunos (Irán, Cuba, Venezuela y Rusia, en especial) soportan un catálogo más extenso de prohibiciones y sanciones. Resultan particularmente disuasorias las denominadas sanciones secundarias –un esquema sancionador creado y sostenido por los EEUU que vincula a empresas y ciudadanos no estadounidenses y que debe ser considerado con gran cautela, especialmente, por empresas y ciudadanos con intereses en EE.UU.:

- En efecto, el hecho de que las decisiones de inversión y comercio internacionales sean una cuestión sensible, un país que considerado objetivo de inversión o comercio y que sufra sanciones internacionales está expuesto a la autorestricción de los operadores comerciales en aras de limitar razonablemente los riesgos inherentes.
- Dado que EE.UU. como primera potencia económica, ocupa un lugar central en las transacciones financieras y, ya sea de forma directa o indirecta, de gran parte de las relaciones económicas internacionales, las sanciones de EEUU tienen una gran capacidad material de producir efectos económicos severos para aquellos que son sancionados. Además, en los últimos años está aumentando el recurso a las sanciones y obteniendo una especial pericia en el diseño e implementación de mecanismos óptimos para la imposición de presión económica en los sancionados. Por último, EEUU tiene una especial influencia en algunos de sus aliados, que a menudo adoptan sanciones de forma consecutiva (por ejemplo, Japón).
- El efecto acumulado de la legislación del Congreso, la acción administrativa y la judicial es enorme. Solo la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Departamento del Tesoro mantiene una Lista de personas bloqueadas y nacionales especialmente designados (SDN), actualmente compuesta por más de 13,000 personas y entidades. Por otro lado, las regulaciones promulgadas por la OFAC bajo el paraguas de la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional de 1977 (IEEPA) suelen carecer de umbrales de aplicación para establecer la responsabilidad, por lo que cualquier exportación de bienes, servicios o tecnología de EE.UU. que no haya sido previamente autorizada a través de una licencia específica o general está estrictamente prohibida, independientemente de la cantidad.

El Departamento del Tesoro es el órgano competente para la administración de los programas de sanciones económicas relacionadas directa o indirectamente con transacciones financieras o comerciales con Corea del Norte, Cuba, Irán, Rusia/Ucrania y Siria. El Tesoro también impone sanciones contra grupos terroristas en Oriente Medio, organizaciones terroristas de carácter internacional (Al Qaeda y grupos afines) y grupos internacionales de narcotraficantes. Para mayor información sobre estos programas consultar la web del Tesoro: <http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx>. Los atentados del 11-S intensificaron estas medidas sancionadoras y la congelación de activos terroristas en territorio nacional y extranjero fue una de las primeras medidas adoptadas con carácter general en la lucha antiterrorista. La Administración Obama aplicó medidas para mejorar las relaciones con países como Cuba y Myanmar, eliminando sanciones y limitaciones al comercio existentes contra estos países pero como se ha señalado en el punto anterior, la actual Administración Trump ha dado un giro a su política en relación a Cuba.

4.3 INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

Los principales programas de incentivos se encuentran en el ámbito estatal y local, aspecto importante en la decisión sobre el emplazamiento de una empresa extranjera. Estos incentivos consisten en beneficios fiscales y condiciones favorables para la financiación de la inversión, incentivos por la creación de empleo y la formación profesional, etc. Los principales beneficiarios de estos incentivos son las inversiones en plantas productivas y/o filiales que conlleven la contratación de un alto número de empleados.

Casi todos los estados, y en muchos casos los condados e incluso los municipios, cuentan con agencias que se dedican exclusivamente a la atracción de inversiones y promoción de dicha zona geográfica como destino de inversión. El Departamento de Comercio, a través de la Economic Development Administration (EDA), ofrece un Directorio de las agencias de desarrollo económico estatales así como de las ayudas y programas que gestionan dichas agencias en <http://www.eda.gov/resources/>.

Para mayor información sobre los incentivos específicos que se ofrecen en cada estado pueden consultar las Guías de Estado publicadas por las Oficinas Económicas y Comerciales:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de->

A nivel federal, en 2011 el Presidente Obama creó SELECT USA (<http://selectusa.gov>), agencia federal dedicada a la promoción y atracción de inversión extranjera. SELECT USA es el punto de contacto a nivel nacional de la administración estadounidense para las empresas que quieren implantarse o aumentar su negocio en EEUU. Ofrecen apoyo a inversores extranjeros a través de diferentes herramientas, información, identificación de programas federales, aclaración de dudas sobre leyes y normas federales así como búsqueda de socios y recursos. También han elaborado un mapa muy útil que permite consultar y comparar los incentivos existentes en cada estado. (<http://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>)

Asimismo, desde 2013 organiza, junto con el Departamento de Comercio, una cumbre de tres días en la que participantes provenientes de todo el mundo pueden conocer las oportunidades de negocio existentes en EEUU mediante una serie de presentaciones plenas y concurrentes sobre temas variados como innovación, fiscalidad, apoyos estatales y locales, acceso a capital, mano de obra cualificada, etc:

<http://www.selectusa.gov/selectusa-summit>.

4.4 ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS

4.4.1 REPRESENTACIÓN Y AGENCIA

Las formas más económicas y menos comprometidas de canalizar la distribución en los Estados Unidos son la **venta directa y el contrato de agencia o representación**. Los contratos de agencia están regulados por **leyes estatales**, no federales, por ello es importante conocer la normativa local.

El agente nacional será nuestro representante en Estados Unidos, pudiendo también encargarse de los trámites de importación. Al principio exigirá una cantidad fija más comisiones, para pasar probablemente más tarde a percibir únicamente comisiones. El agente nacional incrementará el precio del producto entre un 10% y un 12%, lo que en inglés se denomina **“mark-up”** o **“marcar”** en jerga comercial (si el volumen es muy grande bajará hasta un 5%). Dentro de este margen se negocian los servicios que el agente va a prestar.

La propiedad del producto mientras está en el almacén es todavía del fabricante español. Cuando el agente genera una venta al distribuidor o al minorista, la propiedad de la mercancía pasa directamente del fabricante a estos. El agente nacional llevará un territorio y ciertas grandes cuentas y contará con el apoyo de *brokers* regionales para los territorios que no pueda abarcar.

A la hora de seleccionar un representante es conveniente valorar los siguientes **factores**, en función del sector que estemos tratando: su experiencia y credibilidad en ventas del sector, formación técnica en tecnología del sector, así como experiencia en el mercado, contactos con las personas que toman las decisiones en las empresas en el ámbito local o regional, referencias, clientes importantes e influyentes dentro del sector, que mantenga relaciones comerciales estables desde hace al menos 5 años con alguna empresa instalada en el mercado, que se comprometa a dedicar esfuerzo a la promoción y ventas de nuestros productos, que disponga de una oficina permanente en el área con adecuado personal técnico, que posea la capacidad para proporcionar información sobre el mercado a los directores de ventas y marketing de la empresa española, y la posibilidad de tener al menos una persona disponible para su formación en profundidad sobre la empresa española y sus productos.

Existen muchas **fuentes** para la localización de representantes. A modo de ejemplo se puede consultar el *Manufacturers' Agents National Association* (<http://www.manaonline.org/>).

Los representantes o agentes generalmente se encuentran con dificultades para introducir un

nuevo producto ya que esto requiere una gran inversión en tiempo y energía, y los beneficios derivados de tal esfuerzo pueden dilatarse en el tiempo. Este esfuerzo inicial es considerablemente mayor cuando la empresa española que está intentando entrar en el mercado es una pequeña empresa que quizá no sea capaz de apoyar las ventas realizando un esfuerzo de marketing suficiente para facilitar la labor de captura de clientes y por tanto, de ventas.

Por otro lado, este medio de distribución resulta habitualmente problemático en este mercado ya que el comprador americano suele ser bastante reticente a realizar los trámites de importación y además, en productos técnicos es prácticamente imprescindible ofrecer un sistema de servicio posventa de calidad. Según los casos, se valora mucho el servicio de reparación de 24 horas, así como el préstamo de equipamiento en caso de avería, por lo que las empresas que lo ofrezcan podrán vender su equipamiento a unos precios más altos. Se **recomienda** pues, al **exportador español** que siempre que sea necesario se trate de buscar un distribuidor o agente **con un buen servicio posventa**.

4.4.2 TIPOS DE SOCIEDADES. FORMALIDADES DE CONSTITUCIÓN

La apertura de una sociedad mercantil se encuentra sujeta a las leyes y normas del Estado en el que se establezca, ya que en EEUU no existen leyes de carácter federal que regulen las sociedades. En todo caso, y aunque puedan existir diferencias entre las leyes aplicables en los distintos Estados, las estructuras empresariales y los procedimientos para el establecimiento de las mismas son básicamente los mismos en todo el país.

Una vez constituida la empresa en cualquiera de los 50 Estados de la Unión y/o en el Distrito de Columbia, ésta puede desarrollar su actividad en más de un Estado, e incluso tener su sede central fuera del Estado en el que se constituyó legalmente. No obstante, todas las operaciones estarían sujetas a las leyes de sociedades y a los impuestos del Estado de constitución.

Para operar en un Estado distinto al de origen, la empresa tiene que presentar ante la oficina del Secretario de Estado del Estado correspondiente entre otros documentos, su Documento de Constitución ("Certificate of Incorporation") y pagar una tasa anual.

Resulta difícil establecer una clasificación que recoja todos los tipos de sociedades posibles en Estados Unidos, ya que, tanto el gobierno federal como cada estado regula de una forma específica diferentes tipos sociales, pudiendo acogerse los interesados a la regulación que les resulte más beneficiosa.

En un intento por unificar la legislación existente, el Colegio de Abogados (American Bar Association o ABA) desarrolló la denominada *Model Business Corporation Act* que, a pesar de denominarse Act, no es una ley en sentido estricto sino un conjunto de recomendaciones a los estados para el desarrollo de su propio ordenamiento societario.

Existen tres tipos principales de sociedades:

Sole proprietorship: el tipo societario más simple. El propietario y su negocio son la misma entidad jurídica por lo que el propietario o empresario es personalmente responsable de todas las obligaciones del negocio. **Partnership:** cuando dos o más individuos son propietarios del negocio. La responsabilidad ante las obligaciones puede ser limitada o ilimitada. **Corporation:** entidad jurídica independiente de sus accionistas.

Estos tipos además se dividen en otros subtipos:

Sociedad Anónima (Corporation C), Sociedad Anónima (Corporation S), Sociedad Colectiva (General Partnership), Sociedad Comanditaria (Limited Partnership), Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company (LLC)), Propietario individual (Sole Proprietorship), Sucursal de una empresa extranjera (Branch), Joint Venture.

Lo más importante a la hora de decidir el tipo societario es buscar el equilibrio entre la responsabilidad y la carga fiscal.

Principales diferencias con el modelo español

La creación de una entidad mercantil en los Estados Unidos difiere sensiblemente del proceso a seguir en España. En general, se puede decir que el procedimiento es más rápido y fácil en los Estados Unidos y que los requisitos fundacionales son menores. Las principales diferencias son:

No existe un capital mínimo para la constitución de ningún tipo de entidad. Su constitución se realiza ante una serie de instituciones en cada Estado federal y municipio, sin intervención de una figura como la del notario público en España. La intervención de un abogado no es necesaria aunque sí conveniente. Todos los trámites pueden llevarse a cabo sin la presencia de un letrado, pero existen detalles en el proceso a seguir, en la configuración de los estatutos de la sociedad (by-laws), y otros que pueden resultar confusos o complicados sin la participación de un abogado.

Sociedad Anónima (*Corporation C*)

Se trata de una organización empresarial con entidad jurídica separada y distinta de la sus accionistas, que son sus propietarios o *shareholders*. Esta figura coincide, casi completamente, con lo que en España se conoce como Sociedad Anónima, con las excepciones de que la *Corporation C* no requiere un capital social mínimo para su constitución y los requisitos para su formación son menores. Las *Corporations C* deben pagar impuestos federales sobre las ganancias corporativas y, si una *Corporation C* distribuye dividendos ya sea en dinero o especie a sus accionistas, éstos deben de pagar también impuestos sobre beneficios.

Corporation S

Esta variación de la *Corporation C* difiere principalmente en el tratamiento fiscal, ya que **no paga impuestos sobre las ganancias corporativas**. Se considera que las ganancias y las pérdidas se transmiten a los accionistas, de modo que son ellos los que pagan impuestos sobre los beneficios que hayan obtenido de la corporación hayan o no recibido dividendos de la misma. Una *Corporation S* percibe ventajas impositivas sólo si está integrada por 75 o menos accionistas, ninguno de los cuales puede ser extranjero no residente en el país ni otra corporación, y, con algunas limitaciones, un fideicomiso. Todos los accionistas deben estar de acuerdo en constituirse en una *Corporation S* y la entidad no puede emitir más de un tipo de acciones.

Sociedad Colectiva (*General Partnership*)

Es el equivalente a lo que conocemos por sociedad colectiva. Resulta de la asociación de dos o más personas o entidades, cuya principal característica es que todos los socios tienen responsabilidad ilimitada, aunque no contribuyan de forma igual al capital de la empresa (responsabilidad solidaria). No se requiere un mínimo de capital suscrito por los socios. Es aconsejable que los socios celebren un convenio por escrito, llamado convenio de asociación (*partnership agreement*) para definir los derechos y obligaciones de cada uno.

Sociedad Comanditaria (*Limited Partnership*)

Consiste en uno o más socios con responsabilidad ilimitada (*general partners*) y uno o más socios con responsabilidad limitada (*limited partners*) a sus respectivas contribuciones de capital. Los socios pueden ser personas físicas o jurídicas (otros *partnerships*, *corporations*, etc.). Equivaldría a una sociedad comanditaria española.

Los socios de responsabilidad ilimitada son personalmente responsables de las deudas y obligaciones de la sociedad. El socio de responsabilidad limitada no puede participar activamente en la gestión de la sociedad.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (*Limited Liability Company (LLC)*)

Este tipo de sociedad es una forma nueva de organización que se estableció en la mayoría de los estados a partir de la década de los 90. Las LLC son similares a las sociedades españolas de responsabilidad limitada. Son estructuras empresariales muy flexibles, en cuya organización se

incurren en mayores gastos, pero que combinan las ventajas de una *Corporation C* (la responsabilidad de los propietarios es limitada), con las ventajas impositivas de la *General Partnership* (se evita la doble imposición asociada con la *Corporation C* al no estar sujeta al impuesto de sociedades, y los propietarios pueden deducir las pérdidas de sus declaraciones de renta por ingresos personales)

Propietario individual (*Sole Proprietorship*)

Es el tipo de sociedad básico y el más recomendable para el inicio de una actividad empresarial a pequeña escala. El propietario individual o empresario autónomo es responsable personalmente de todas las obligaciones inherentes a la explotación de su negocio o actividad profesional, incluidas las fiscales.

Sucursal de una empresa extranjera (*Branch*)

La sucursal no tiene personalidad jurídica propia (no es titular de derechos y obligaciones), es una extensión de una compañía extranjera y depende completamente de la sociedad matriz que responde legalmente de todas las obligaciones que pudiera contraer. Al no ser una sociedad constituida en los EE.UU. no tiene que cumplir con todas las formalidades legales que conlleva la constitución de una corporación (elimina los trámites de su constitución jurídica pero limita las posibilidades de operar). El establecimiento es mucho más sencillo debiéndose únicamente gestionar la obtención de una autorización para operar en el estado en que vaya a establecerse.

No se exige ningún mínimo o máximo de capital que provenga de la empresa matriz. No hay requerimientos para una auditoría estatutaria. Sin embargo, se exige que se lleven los libros y registros adecuadamente para reflejar con claridad los ingresos impositivos de la sucursal.

La sucursal más simple consiste en un agente que actúa en nombre ajeno con inventario o instalación permanente registrados a su nombre, siendo los gastos de organización mínimos, al no ser necesario crear una nueva entidad en EE.UU.. En el caso de que la empresa española decida operar a través de una sucursal, esta debería serlo de una compañía de nueva constitución y no de la casa matriz, pues de lo contrario, los activos mundiales de la matriz quedarían expuestos a la fiscalidad de EE.UU. y sujetos a cualquier responsabilidad legal (por ejemplo, responsabilidad civil de los productos)

La siguiente tabla resume las principales diferencias entre los distintos tipos de entidades mercantiles, así como sus equivalentes españolas:

Principales diferencias entre tipos de entidades mercantiles y sus equivalentes españolas

Equivalente español	Denominación en EE.UU.	Personalidad Jurídica Propia	Capital mínimo
Sociedad Anónima	<i>Corporation</i>	Sí	No se requiere
Sociedad Colectiva	<i>General Partnership</i>	Sí	No se requiere
Sociedad Comanditaria	<i>Limited Partnership</i>	Sí	No se requiere
Joint Venture	<i>Joint Venture</i>	Sí	No se requiere
Empresario Individual	<i>Sole Proprietorship</i>	No	No se requiere
Sucursal	<i>Branch</i>	No	No se requiere

Equivalente español	Responsabilidad	Constitución y actuación
---------------------	-----------------	--------------------------

Sociedad Anónima	Limitada	Requiere cierta formalidad
Sociedad Colectiva	Ilimitada	Relativamente simple, informal, pero es deseable realizar el acuerdo por escrito entre los socios
Sociedad Comanditaria	Ilimitada para <i>General Partners</i> y limitada para <i>Limited Partners</i>	Su constitución es más compleja y costosa que la del <i>General Partnership</i>
Joint Venture	Depende del tipo de sociedad que se constituya	Depende del tipo de sociedad que se constituya
Empresario Individual	Ilimitada	Tiene la forma más simple de constitución y actuación
Sucursal	Es la sociedad matriz quien responde	Depende del tipo de sociedad que sea la sociedad matriz

Constitución de sociedades (formalidades, costes, restricciones a la propiedad extranjera)

Como ya se ha indicado, es recomendable, desde el primer momento, ponerse en contacto con un abogado (o despacho de abogados) estadounidense con experiencia local que gestione todo el proceso ya que es necesario seguir las normas específicas del Estado de constitución. Para información sobre los requisitos específicos de cada Estado se pueden consultar las Guías de Estado publicadas por las Oficinas Económicas y Comerciales: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/index.html?idPais=US>

Con carácter general estos son los pasos a seguir:

Establecimiento de una *Corporation*

Las etapas para la constitución de una corporación se detallan a continuación, teniendo en cuenta que puede haber variaciones entre los Estados:

1.- Nombre de la corporación. A pesar de no ser obligatorio, se puede solicitar, previo al registro de la sociedad, una verificación de que el nombre bajo el cual va a operar la sociedad se encuentra disponible. Esta consulta se debe hacer a través del “*Secretary of State*” – “*Department of Business Service*”.

2.- Certificado de “*Incorporation*” (“*Articles of Incorporation*”). A la hora de cumplimentar el registro de formación, es de obligado cumplimiento facilitar la siguiente información:

Nombre de la futura corporación: debe contener la palabra “*corporation*”, “*company*”, “*incorporated*” o cualquiera de sus abreviaciones. Objetivos y propósito de la corporación. Nombre de un Agente (“*Registered Agent*”) y dirección de una Oficina (“*Registered Office*”), necesarias ambas para toda correspondencia con el “*Secretary of State*”. En el caso del Agente, éste debe residir en el Estado y puede desempeñar la función de “*Incorporator*”, director o empleado de la corporación. Número de Acciones: el “*Business Corporation Act*” no establece ningún tipo de limitación en lo que se refiere al número de acciones que la futura empresa desee emitir. Se deberá sin embargo estipular si las acciones tendrán un precio mínimo de venta (“*Par Value*”), número de acciones autorizadas (“*Authorized Shares*”) y el número de acciones emitidas (“*Shares Proposed to be Issued*”) A este respecto hay que decir que no todas las acciones autorizadas han de ser emitidas, aunque es obligatorio, para el comienzo del funcionamiento de la corporación, que “unas cuantas” sean. Por último en el impreso se debe especificar el precio a pagar a la empresa por la compra de las acciones emitidas, aunque este precio no será en ningún caso inferior al total del “*par value*”, en caso de que éste hubiese sido especificado. Si no se especifica lo contrario en el impreso/formulario, la fecha de comienzo de las operaciones será la de entrega de dicho formulario.

3.- Libro corporativo. Obtención por parte del abogado de un libro corporativo (“*corporate*”

record book”), sello y certificados de las acciones de la corporación.

4.- Preparación y firma de documentos. Se han de preparar los siguientes documentos:

Los “*By-Laws*”, documentos equivalentes a los estatutos sociales. Incluyen el funcionamiento interno y regulación de la sociedad (pago de dividendos, etc.) y no es documento público. La declaración del incorporador (persona que ha constituido la empresa en EEUU) Las actas de la primera reunión del Consejo de Administración, o en su lugar un consentimiento por escrito. Oferta y aceptación de suscripciones al capital social de la nueva corporación, elección de los ejecutivos, año fiscal, regulación de la sociedad a efectos fiscales, etc. Registro de la corporación en los Estados en los que realizará operaciones. Apertura de cuentas bancarias en los EEUU.

5.- Registros con otras oficinas: Una vez que la empresa ha cumplimentado todas las formalidades especificadas en los “*Articles of Incorporation*” y ha recibido de la Secretaría de Estado el correspondiente Certificado de Incorporación (“*Certificate of Incorporation*”), la empresa tiene un plazo de quince días para registrarse en el “*Office of the Recorder Deeds del County*” (condado) donde desea implantarse. Por otro lado, aunque la empresa esté autorizada por los “*Articles of Incorporation*” a emitir acciones, no podrá venderlas hasta que éstas estén registradas en el “*Securities Department*” del “*Secretary of State*”.

Establecimiento de una fábrica

Con muy pocas excepciones, una compañía española debe tratar que el propietario y gestor de la fábrica sea una corporación filial constituida en los EEUU. Esta filial en los EEUU, no tendrá necesidad de estar ubicada en el mismo Estado que la fábrica; aunque sí deberá estar registrada en el Estado de la fábrica.

Para establecer una fábrica es **importante** tener en cuenta los siguientes **factores**:

Localización de la misma (basándose en factores tales como: incentivos, proximidad de los mercados más importantes, de las materias primas, medios de transporte, disponibilidad y coste de mano de obra, calidad y coste de vida, regulaciones de medio ambiente, disponibilidad de carburante, energía, agua, y otros servicios, etc.) **Registrar las patentes, marcas y derechos de autor** estadounidenses en relación con los artículos que van a ser producidos y vendidos. Estudiar **restricciones locales** y normativas locales sobre zonas y edificios y sobre medio ambiente, seguridad y protección al consumidor. Tener en cuenta la **legislación** sobre la **igualdad de oportunidades**. Tipos de **financiación**. Negociar las subvenciones con las autoridades estatales y locales.

4.4.3 FORMACIÓN DE "JOINT-VENTURES". SOCIOS LOCALES

También es importante destacar, aunque no sea un tipo de entidad mercantil, la figura de la *Joint Venture*. Se trata de una empresa entre dos socios/partes para participar en los beneficios de un proyecto común particular. La gran mayoría de las *Joint Venture* estadounidenses van a suponer la formación de una nueva corporación en la que dos o más personas o compañías norteamericanas y españolas son accionistas. En otros casos, se establecen como *General partnership*, en la que la compañía estadounidense y la filial estadounidense de una española son socios.

Se puede también formar *Joint Ventures* con socios que no sean estadounidenses. Esta fórmula ha sido muy utilizada por empresas españolas que se han asociado con compañías distribuidoras de productos similares para aprovechar la red de distribución de la compañía norteamericana.

4.5 PROPIEDAD INDUSTRIAL (MARCAS, PATENTES, DISEÑOS, LICENCIAS)

El organismo federal encargado del registro y administración de la normativa de patentes y marcas en EEUU es la *Patent & Trademark Office* (PTO), cuya web es: www.uspto.gov. La legislación federal sobre propiedad intelectual se recoge en el Título 37 del CFR.

Patentes

Según la define la ley estadounidense, una patente es la concesión por parte de la Administración al inventor, o a las personas que éste autorice, de la titularidad del derecho sobre un invento en EEUU, incluyendo la restricción de la importación. La duración de la patente es de 20 años computables a partir de la solicitud de la misma. La ley establece que, salvo excepciones, solamente el inventor o inventores podrán solicitar la patente. La persona que simplemente haya aportado fondos para financiar la invención, en ningún caso será considerada como inventor.

Una patente extranjera que haya sido previamente registrada en otro país podrá registrarse en EEUU siempre y cuando se haga dentro de los doce meses (seis si se trata de una patente de diseño) desde la fecha en que fue registrada en el extranjero por primera vez.

Si bien legalmente los inventores pueden registrarse sin necesidad de los servicios de un abogado, en la práctica resulta difícil. La PTO recomienda contratar los servicios de un profesional.

Marcas

De acuerdo con la legislación estadounidense, una marca es una palabra, frase, símbolo o diseño, que identifica y distingue el origen de un producto o servicio del mismo.

Los derechos de las marcas se originan mediante el uso real de la marca, o rellenando una solicitud para registrar la marca ante la PTO. Esta segunda opción es más recomendable, ya que si bien cualquier operador económico que reclame derechos sobre una marca puede usar los símbolos TM (*trademark*) o SM (*servicemark*) con el fin de alertar sobre su derecho, el símbolo de copyright (©) solamente puede ser utilizado cuando la marca está registrada ante la PTO.

Existen tres maneras de solicitar el registro de marcas ante la PTO:

- Solicitud de uso, si ya se está usando la marca comercialmente.
- Solicitud de intención de uso, si no se está utilizando la marca, pero existe "buena intención" de usarla comercialmente.
- Si la marca está inscrita en el registro de otro país, según ciertos acuerdos internacionales.

La presentación de solicitud debe hacerse en nombre del propietario de la marca; normalmente, una persona, empresa o sociedad. Las personas que no residan en EEUU deben designar, por escrito, el nombre y la dirección de un representante local. Puede ser útil hacer una investigación de "conflicto" con otras marcas antes del registro. Además, deben estar representadas por un abogado domiciliado en EEUU.

La duración de una marca registrada ante la PTO es de diez años, prorrogables por otros diez años. A diferencia de los derechos de autor y de las patentes, los derechos de una marca prevalecen indefinidamente si el propietario sigue utilizando la marca para identificar sus productos o servicios.

Es recomendable que las empresas y ciudadanos españoles se dirijan a la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) (<https://www.oepm.es/es/index.html>) y a una empresa especializada en propiedad industrial para obtener recomendaciones sobre registro de marcas en España y las opciones de registro en EE.UU. También puede consultar la guía sobre registro de marcas que publica la Oficina Económica y Comercial de España en Washington: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019834122.html?idPais=US>

5 SISTEMA FISCAL

5.1 ESTRUCTURA GENERAL

El sistema tributario estadounidense es extremadamente complejo y subsisten varios niveles de hacienda pública: la federal, la estatal y la local. Por ello, antes de iniciar un negocio en EEUU es preciso determinar la carga fiscal que soportará la empresa (tanto los impuestos federales como aquellos otros que serán exigidos por los distintos estados y municipios en que la empresa ejerza sus actividades), ya que el importe total de la deuda tributaria de la empresa puede variar significativamente de una localidad a otra.

En líneas generales, los costes fiscales del establecimiento en EEUU son, en cuanto a la estructura, similares a los que existen en los demás países de la OCDE. La creación de una sociedad no supone una carga fiscal importante para la empresa, al existir en muchos casos beneficios e incentivos de tipo fiscal, en función del Estado de ubicación.

Las figuras tributarias principales son los Impuestos sobre la Renta, tanto el individual como el que recae sobre las sociedades, el impuesto sobre sucesiones y donaciones, tanto federal como estatal, como local en su caso: todos ellos, salvo el de sociedades, tienen carácter progresivo y se encuentran modulados por la situación económica, tradición y criterios políticos de cada momento. La mayoría de los estados y algunas administraciones locales tienen establecidos impuestos generales sobre el consumo en fase minorista (*sales tax*) y el impuesto sobre los bienes inmuebles (*property tax*). Existen, además, otras cargas fiscales (municipales, de los condados, etc.), cuya sistematización resulta imposible en una guía como ésta, al contar los EE.UU. con más de 10.000 jurisdicciones fiscales.

El ejercicio fiscal tiene una duración de 12 meses, pudiéndose elegir entre la opción de año natural (*calendar tax year*) de enero a diciembre, y la opción de año fiscal (*fiscal tax year*), período de 12 meses consecutivos definido por el sujeto fiscal.

En diciembre de 2017 se aprobó por el congreso federal la *Tax Cut and Jobs Act* (<https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1>) que supone una rebaja sustancial de los impuestos federales, si bien algunas medidas no son permanentes, como la mayoría de recortes en el *Individual Income Tax*.

Una de las principales novedades de esta reforma fiscal es el cambio de sistema fiscal que pasa de un sistema de renta global a uno basado en la territorialidad. Las empresas extranjeras en general están sujetas al mismo impuesto de sociedades que las empresas locales, con la diferencia de que su ingreso imponible es calculado sólo sobre el Ingreso Efectivamente Conectado (ECI, en inglés), que agrupa los ingresos obtenidos por intercambios y comercios concluidos en el suelo estadounidense, por la venta de bienes inmobiliarios o stocks americanos por entidades extranjeras. También se puede obtener una exención al impuesto ECI a través de un tratado de doble imposición (ver más adelante).

Para mayor información se puede consultar la página del *Internal Revenue Service* (IRS), la agencia tributaria estadounidense: <http://www.irs.gov/>. También se pueden consultar las Guías de estados elaboradas por las Oficinas Económicas y Comerciales: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/index.html?idPais=US>

5.2 SISTEMA IMPOSITIVO (ESTATAL, REGIONAL Y LOCAL)

Como ya se ha mencionado, en EEUU existen impuestos federales, estatales y municipales que gravan la renta de las personas físicas y jurídicas. A nivel federal, la *Internal Revenue Service* conocida por sus siglas IRS, es la agencia del Departamento del Tesoro encargada de la administración fiscal del país. A nivel estatal y local se han de consultar las respectivas agencias.

España tiene firmado un Convenio para Evitar la Doble Imposición y para luchar contra el fraude fiscal con EE.UU. que data del 22 de febrero de 1990 (B.O.E. de 22 de diciembre de 1990). El 16 de julio de 2019, el Senado estadounidense ratificó, con 94 votos a favor, 2 en contra y 4 abstenciones, el Protocolo que viene a actualizar este Convenio. El nuevo Protocolo supone una

mejora y actualización del Convenio, que favorecerá la inversión española en Estados Unidos y la estadounidense en España. El Protocolo entró en vigor el 27 de noviembre de 2019: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2019-15166>.

Por aplicación del Convenio, los beneficios empresariales obtenidos por las ventas de bienes o prestaciones de servicios llevados a cabo en los Estados Unidos por las empresas españolas sin establecimiento permanente, no se someten a tributación en EE.UU., si bien se les puede exigir cumplir con determinados requisitos formales. Las empresas españolas con establecimiento permanente en Estados Unidos, se someten a tributación en EE.UU. por toda la renta mundial que obtengan a través de este establecimiento permanente.

Otras de las disposiciones que se considera conveniente destacar del Convenio son:

- Se considera renta inmobiliaria la derivada de la propiedad de acciones o de derechos que permitan el uso o la obtención de renta de inmuebles.
- Dividendos e intereses: se establece una limitación a la tributación en el estado fuente. Pueden ser gravados en ambos estados.
- En relación con los beneficios de los establecimientos permanentes que sociedades españolas establezcan en los Estados Unidos, además de quedar sometidos al impuesto sobre la renta estadounidense, tributan por un impuesto adicional denominado Branch Tax. En principio este impuesto adicional es del 30% (Code. Sec 884), pero el Convenio lo reduce al 10% si la imposición es sobre “la cuantía equivalente del dividendo” o del exceso satisfecho en concepto de intereses. En el caso de entidades bancarias el tipo impositivo será del 5%.

El nuevo Protocolo modifica hasta 14 artículos del Convenio de 1990, adaptándolo a las necesidades derivadas de las actuales relaciones económicas y comerciales entre España y Estados Unidos, así como a los sucesivos cambios que se han ido produciendo en el Modelo Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición. El Convenio se sitúa en un marco semejante al que tiene España con sus socios preferentes de la Unión Europea concediendo un mejor trato a las inversiones, reduciendo la carga impositiva sobre los dividendos y ampliando el ámbito para poder beneficiarse del tipo reducido o de los supuestos de exención. Por ejemplo, reduce los tipos impositivos sobre dividendos en el Estado de la fuente. Así, el nuevo Protocolo establece la exención impositiva en el país de la sociedad que satisface los dividendos para participaciones de al menos 80% del capital con derecho a voto, del 5% si la participación es al menos del 10% y del 15% en otros casos (anteriormente se establecían limitaciones impositivas del 10% para participaciones de al menos 25 % y del 15% en el resto de los casos). Respecto a los intereses y cánones, se aplica, en general, el principio de tributación en el país de residencia del inversor. El tratamiento de las ganancias de capital por venta de participaciones sustanciales en el capital de una empresa también ha sido objeto de modificación, mejorando la situación anterior. Asimismo, el nuevo Protocolo establece un nuevo mecanismo de arbitraje para resolver más ágilmente las diferencias entre Administraciones, lo que supondrá menores costes en la práctica para los contribuyentes afectados.

5.3 IMPUESTOS

5.3.1 IMPOSICIÓN SOBRE SOCIEDADES

El Impuesto federal sobre Sociedades está regulado en el Título 26 del *US Code*. La mayoría de estados tienen establecido además un impuesto sobre la renta de las personas jurídicas adicionales al federal. En el impuesto sobre la renta federal se consideran deducibles los impuestos sobre sociedades satisfechos a los estados o a las Administraciones locales.

En Estados Unidos se distinguen tres tipos de sociedades las *S corporation*, las *LLC* y las *corporations* o *C corporations*. Para las primeras se establece un régimen de transparencia fiscal, las segundas pueden optar entre la transparencia o el impuesto sobre sociedades y las terceras quedan sometidas al impuesto sobre sociedades.

Las sociedades españolas que operan en Estados Unidos pueden quedar sometidas al impuesto federal si obtienen rentas de fuente americana o si operan con un establecimiento permanente. Si bien ciertas rentas pueden estar exentas por aplicación del convenio para evitar la doble

imposición.

El tipo es del 21% a partir de 2018 tras la reforma fiscal aprobada por la anteriormente mencionada *Tax Cut and Jobs Act* de 2017. El periodo impositivo es de 12 meses pero no tiene que coincidir con el año natural. La renta que se somete a gravamen no solo incluye la debida a los ingresos corrientes sino cualquier tipo de renta, como royalties, rendimiento de inversiones y rentas de capital. El principio de imputación de rentas es el del devengo si bien en determinados casos puede optarse por el de caja. Existen limitaciones a la deducibilidad de los intereses por financiación ajena del 30% del EBITDA hasta 2022 y del 30% del EBIT a partir de esa fecha.

La reforma permite la amortización acelerada del inmovilizado nuevo con exclusión de los edificios disminuyendo, a razón de 20 puntos cada año, de tal modo que en 2023 se podrá amortizar el 80% del valor de la inversión realizada, en 2024 el 60%, etc.

Se permite la compensación de las bases imponibles negativas pero solo hacia el futuro y con el límite del 80% y de la base imponible.

Existen limitaciones importantes para la deducción de las pérdidas patrimoniales.

Por otra parte se debe señalar que el Impuesto sobre sociedades americano contiene un elevado número de deducciones, exenciones, diferimientos y créditos fiscales. Entre otras se debe destacar la reducción denominada Foreign Derived Intangible Income que favorece la actividad exportadora.

La última reforma fiscal ha establecido el *Base Erosion Anti-abuse Tax* (BEAT o BEAT) que pretende una imposición mínima sobre la renta de las sociedades americanas con filiales extranjeras o pertenecientes a un grupo multinacional. Para calcular el nuevo impuesto, se parte de la base imponible conforme a las reglas del impuesto sobre sociedades pero se niega la deducibilidad de determinadas partidas cuando los servicios o la entrega de bienes se realizan por entidades vinculadas extranjeras. Se considera deducible del cálculo del impuesto el coste de inventario (COG), pero no los intereses. El tipo es del 5% para 2018, 10% desde 1 de enero de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2025, a partir del cual se eleva al 12,5%. En el caso de entidades bancarias y *dealers* del mercado financiero los tipos son del 6%, 11% y 13,5%. Para su cálculo se aplica el tipo a una base imponible modificada y se deduce por la cuota líquida del impuesto sobre sociedades excepto la deducción por investigación y el 80% de determinadas deducciones sin que este 80% pueda ser superior al tipo por la base imponible modificada. Este impuesto solo se aplica a compañías con una facturación superior a 500 millones de dólares de media en los 3 últimos años con transacciones con compañías del grupo extranjeras vinculadas superiores al 3% del total de gastos deducibles o al 2% en el caso de bancos y ciertos *dealers* en activos financieros.

El *accumulated earning tax* es un impuesto adicional del 20% sobre los beneficios no distribuidos si ello se hace con el propósito de evadir impuestos. Se presume que existe el interés de evitar pagar impuestos si las reservas de la entidad no se corresponden con las necesidades del negocio (Code Sec 535 (c)) corresponde a la entidad demostrar las reservas que se consideran necesarias. La norma establece la presunción de 250.000 dólares con carácter general (excluidas sociedades de mera tenencia de bienes y de inversión) y 150.000 en el caso de sociedades de profesionales.

El impuesto estatal y municipal varía según estados y municipios. Sólo una pequeña minoría de Estados de la Unión, concretamente seis estados, no devengan impuestos sobre los beneficios o las rentas de las sociedades. En la mayoría que sí lo hacen, el tipo impositivo varía desde el 2,5% en Carolina del Norte al 12% en Iowa. Para comparar los tipos aplicables en cada estado se puede consultar las tablas elaboradas por la Tax Foundation (año 2020): <https://taxfoundation.org/state-individual-income-tax-rates-and-brackets-for-2020/>.

Por último, en relación con la tributación de la actividad empresarial, conviene destacar que el desarrollo de actividades económicas puede realizarse bajo diferentes formas jurídicas que marcarán diferencias en cuanto al tratamiento fiscal, la responsabilidad de los socios, así como los requisitos formales y de publicidad necesarios para operar, para lo cual habrá que tener en cuenta la legislación del "estado" en que se organice o "incorpore".

Sole Proprietorship. Se trata de un negocio desarrollado por la persona física; no se trata por tanto de entidad distinta de su propietario por lo que el empresario responde de todas sus obligaciones, personales y empresariales, con todos sus bienes, procedan de su actividad económica o personal. Sus obligaciones fiscales son las comunes de cualquier persona física, de manera que tiene que presentar el modelo 1040 (declaración anual del *Income Tax*) con todos sus ingresos personales o empresariales, así como con sus deducciones y créditos fiscales personales o empresariales o profesionales. No queda sujeto por lo tanto al impuesto sobre sociedades. Tampoco tiene especiales requisitos formales.

Partnership. Se trata de una asociación-sociedad de personas, una entidad separada de sus miembros. Cualquier persona, física o jurídica, puede ser “partner” (socio) incluyendo “C” *Corporations*, “S” *Corporations*, otros *partnerships*, no residentes, individuos, “*Trusts*”, *Decedent’s Estates*, Entidades exentas. No tributan por ningún *Income Tax*, aunque, en cuanto que entidad distinta de sus socios, debe presentar el modelo 1065 donde tendrá que declarar sus ingresos y gastos, imputando su beneficio o pérdida a cada uno de sus “*Partners*” quienes tendrán que incluirlo en su declaración del *Income Tax*, ya sea sobre la renta de las personas físicas o sobre la de sociedades (se trata de una *Pass-Through entity*, similar a nuestras entidades en régimen de atribución). Como norma general deberán registrarse en el estado en el que se organice y vendrá obligado a presentar declaraciones tributarias. En general los “*Partnerships*” suponen la existencia de un documento “*Partnership Agreement*” en el que se recogen las características del mismo, identificando quienes son “*General Partners*” o “*Limited Partners*”, así como los derechos y obligaciones de cada uno, normas de funcionamiento, etc. En todo caso necesita un FEIN “*Federal Employer Identification Number*”.

Limited Liability Company. Se trata de sociedades limitadas. Sus socios no responden de las deudas sociales más allá de su aportación. Fiscalmente pueden elegir ser tratados como un *partnership* a efectos fiscales federales, o como una *Corporation* (esta elección la realizan presentando el mod. 8832 *Entity Classification Election*). Si optan tributar como una *corporation* quedan sometidos a este impuesto. No tienen limitaciones en cuanto al número y tipo de accionistas. (Las S *Corporations* no pueden superar 100 socios, y sus socios sólo pueden ser residentes USA o determinados tipos de *trusts*.). Dependiendo del estado en que se constituyan la documentación a presentar varía, pero con carácter general tendrán que presentar un “*Certificate of formation*”, donde harán constar la identificación, domicilio, propósito, y en general todos los pactos que se consideren convenientes.

“C” Corporations. Son lo más parecido a nuestras sociedades anónimas. Fiscalmente tributan en el *Corporate Tax*, y la responsabilidad de los socios está limitada a su aportación. En el estado en que se constituyan tendrán que presentar la documentación requerida, que será bastante parecida a nuestra escritura de constitución de una sociedad, con la identificación, objeto, capital, etc.

“S” Corporations. Se trata de “*Pass-Through Entities*”, es decir, no tributan de manera independiente, sino que son sus socios o partícipes quienes tributan en proporción a su participación. Son parecidas a nuestras antiguas sociedades transparentes; se rigen por las normas del *Corporate Tax*, pero los resultados se imputan a los socios o partícipes. Sus requisitos son:

- Debe ser residente en USA (constituido con arreglo a las normas de un estado).
- Sus accionistas sólo pueden ser personas físicas, estates, algunos tipos de trusts, bancos y algunas entidades exentas. Nunca *Partnerships* o *Corporations*.
- Accionistas residentes o ciudadanos USA.
- Sólo puede tener una clase de acciones o participaciones.
- No más de 100 accionistas.

A la hora de decidir por una u otra forma de organización, los socios residentes tienen muy presente que en Estados Unidos no existe un mecanismo para eliminar la doble imposición de los dividendos percibidos de entidades jurídicas; esta doble imposición se atenúa un poco aplicando a los dividendos que cumplan

determinados requisitos el régimen de las ganancias de patrimonio a largo plazo cuyo tipo de gravamen será normalmente el 15 % y con una exención parcial en el impuesto sobre sociedades sobre los dividendos percibidos de otras sociedades que hayan satisfecho el impuesto. La falta de un sistema completo para evitar la doble imposición ha llevado a un crecimiento exponencial de las “*Pass-Through Entities*”, en forma de *Partnerships* o *Limited Liability Companies* o “*S*” *Corporations*, para evitar adoptar la forma de “*C*” *Corporations*. A continuación, se presenta un cuadro comparativo entre las diversas modalidades de organización societaria:

Características	Empresario autónomo	Partnership (asociación)	Limited Liability Company	S Corporation	Corporation
Requisitos Formales	No	Acuerdo entre partes, sin publicidad formal	Estatutos depositados en el Estado	Estatutos depositados en el Estado	Estatutos depositados en el Estado
Duración	Hasta el cese o muerte del empresario	Se disuelve a la muerte o separación de un socio, salvo pacto en contrario	Depende de cada Estado.	indefinida	Indefinida
Responsabilidad	Personal o ilimitada del autónomo	Depende del tipo de socio	Limitada	Limitada	Limitada
Régimen fiscal	Acumula los rendimientos en el Income Tax como el autónomo en el IRPF	Régimen de imputación de rentas en el Income Tax (beneficios menos pérdidas)	Transparencia fiscal.	Transparencia fiscal	Impuesto de sociedades más Income Tax sin deducción por dividendos
Doble imposición	No	No	No	No	Sí, en la distribución de dividendos.
Negociabilidad de los derechos representativos	No	No	Admisible, en función de los acuerdos sociales	Sí, aunque con límites fiscales (sólo personas físicas, etc)	Sí

En un 95%, las empresas americanas no quedan sometidas al impuesto sobre sociedades sino que o son empresas sin forma societaria y se gestionan directamente por el contribuyente, o son comunidades de bienes o determinadas sociedades (*S Corporation* o *LLC*) que tributan en régimen de transparencia, ya sea porque lo dispone así la ley o porque la misma da opción a la elección del contribuyente. Dado que no existe un mecanismo para evitar la doble imposición económica que se produce con la tributación de los dividendos en sede de la persona física, muchos empresarios optan por la tributación de las rentas empresariales directamente en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Al haberse reducido considerablemente el tipo del Impuesto sobre Sociedades por la reforma fiscal era necesario establecer una rebaja en la imposición de las entidades que imputan la renta a los socios o partícipes, de tal manera que reforma fiscal ha establecido una reducción de los ingresos computables modificados del 20% con determinadas limitaciones.

5.3.2 IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

El principal impuesto sobre la renta de las personas físicas es el *Income Tax* que se encuentra regulado en el código tributario recogido en el Título 26 del *US Code*. El período impositivo coincide con el año natural.

Existe un impuesto sobre la renta federal y existe un impuesto sobre la renta estatal. Hasta la reforma acaecida en el 2017, se suavizaba la doble imposición al considerarse como gastos deducibles los impuestos sobre la renta satisfechos a las administraciones estatal y local, sin embargo tras la reforma este gasto se ha visto limitado a 10.000 dólares y solo en referencia al *property tax* (el equivalente al IBI español).

El impuesto se define por obligación personal y por obligación real.

Por **obligación personal** quedan obligados como sujetos pasivos los ciudadanos americanos o residentes civiles (titulares de la “carta verde”) (*US person*) y los residentes en USA durante más de 183 días según un cómputo especial (*resident alien*).

Por **obligación real**, las personas físicas que, sin cumplir los criterios anteriores, obtengan rentas de fuente americana satisfacen un impuesto sobre la renta y son denominadas *non resident alien*.

La definición de la renta coincide sustancialmente con la establecida en la normativa española.

Se establecen varios *status* para el contribuyente: casado con presentación conjunta, soltero, cabeza de familia, viudo con dependientes, casado con presentación individual.

TIPO %	INDIVIDUAL	CONJUNTA	CABEZA DE FAMILIA
10%	0	0	0
12%	9.875	19.750	14.100
22%	40.125	80.250	53.700
24%	85.525	171.050	85.500
32%	163.300	326.600	163.600
35%	207.350	414.700	207.350
37%	518.400	622.050	518.400

Fuente: Tax Foundation
<https://taxfoundation.org/2020-tax-brackets/>

Se ha establecido una reducción standard que actúa como un mínimo exento en función de las condiciones personales del contribuyente:

TIPO DE DECLARACIÓN	Importe
Individual	12.400
Conjunta	24.800
Cabeza de Familia	18.650

Fuente: Tax Foundation
<https://taxfoundation.org/2020-tax-brackets/>

La base imponible del ahorro (dividendos y ganancias de capital a largo plazo) tributa al 15% excepto para los contribuyentes del último tramo de la tarifa general que tributan al 23,8%.

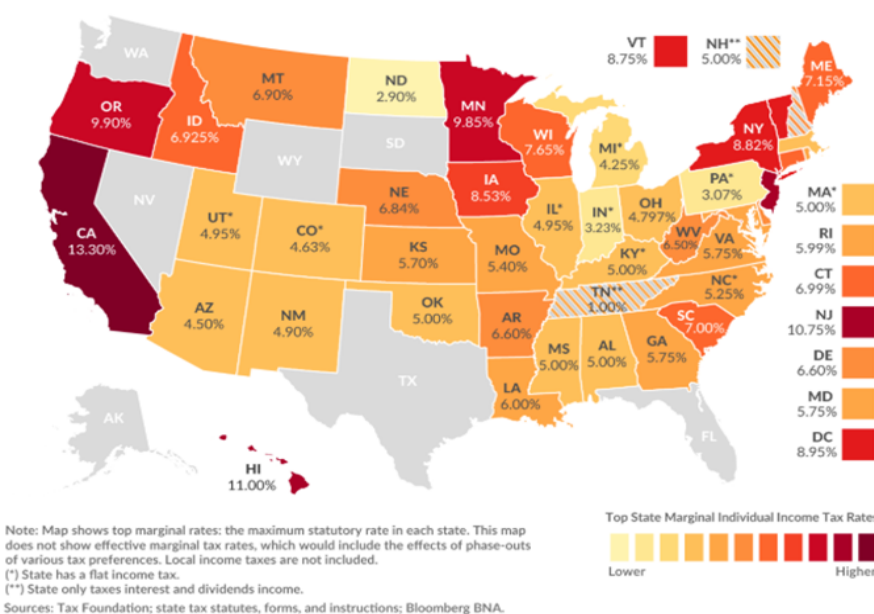
El impuesto contempla muchos gastos deducibles, exenciones, reducciones y deducciones. La reforma fiscal de 2017 ha reducido el número de beneficios fiscales del impuesto pero ha mantenido un impuesto mínimo alternativo que han de calcular los contribuyentes con las rentas más altas.

Existe asimismo un impuesto sobre la renta negativo que se ha constituido como una de las principales herramientas de lucha contra la pobreza.

A escala estatal, se tienen que pagar también impuestos sobre la renta. Tan solo 7 estados no aplican el impuesto de la renta a sus residentes (Alaska, Florida, Nevada, South Dakota, Texas, Washington y Wyoming). En nueve estados el impuesto sobre la renta se grava sobre una tarifa plana (*Flat Rate Individual Income Tax*) que oscila entre el 3,07% al 5,25%: Colorado, Illinois, Indiana, Kentucky, Massachusetts, Michigan, Carolina del Norte, Pennsylvania y Utah. Los tipos máximos aplicables varían enormemente de unos estados a otros, oscilando entre el 2,9% en Dakota del Norte y el 13,3% en California (media en torno al 6%). La información específica por estados para el año 2020 se puede consultar en el siguiente enlace: <https://taxfoundation.org/state-individual-income-tax-rates-and-brackets-for-2020/>

How High are Individual Income Tax Rates in Your State?

Top State Marginal Individual Income Tax Rates, 2020



Fuente: Tax Foundation

<https://taxfoundation.org/state-individual-income-tax-rates-and-brackets-for-2020/>

A nivel local, algunos Municipios y Condados recaudan igualmente impuestos sobre la renta que también son deducibles a la hora de liquidar el impuesto sobre la renta federal.

5.3.3 IMPOSICIÓN SOBRE EL PATRIMONIO

Imposición sobre el patrimonio.

No existe impuesto de patrimonio.

5.3.4 IMPOSICIÓN SOBRE EL CONSUMO

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Valor Añadido, pero se aplica el Impuesto sobre las Ventas (*Sales and Use Tax*) que es recaudado por la mayor parte de los estados y a veces por algunas administraciones locales (Municipios, Condados y Agencias Locales). Se aplican exclusivamente en la fase de venta de bienes y servicios al consumidor final. No se trata, por lo tanto, de un impuesto de aplicación en cascada como en el caso del IVA. Los tipos varían entre un 4 y un 8% según los estados.

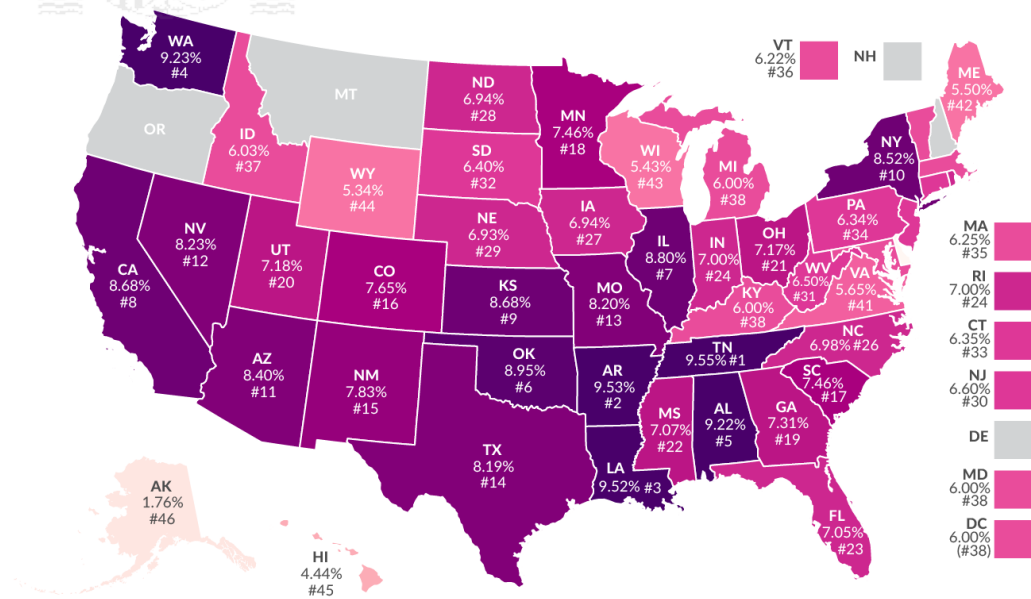
Es obligatorio inscribir la empresa en el departamento fiscal (*Tax Department*), del estado en que está implantada para obtener para obtener el (*Certificate of Authority*). Legalmente, el negocio no puede operar hasta haber recibido este certificado. El permiso autoriza además la recaudación del impuesto de ventas (*Sales Tax*) tanto local como estatal.

Los compradores exentos del pago del *Sales Tax* deben justificarlo en el momento de la venta o en su defecto, en un plazo no superior a 90 días, presentándole al vendedor/proveedor un certificado/carnet de "exención".

El tipo del impuesto varía según los estados, condados o ciudades, como se puede comprobar en el siguiente gráfico elaborado por la Tax Foundation:

How High are Sales Taxes in Your State?

Combined State & Average Local Sales Tax Rates, July 1, 2020



City, county and municipal rates vary. These rates are weighted by population to compute an average local tax rate. The sales taxes in Hawaii, New Mexico, and South Dakota have broad bases that include many business-to-business services. D.C.'s rank does not affect states' ranks, but the figure in parentheses indicates where it would rank if included. Sources: Sales Tax Clearinghouse; Tax Foundation calculations; State Revenue Department websites

Combined State & Average Local Sales Tax Rates
Lower Higher

TAX FOUNDATION

@TaxFoundation

Fuente: <https://taxfoundation.org/state-and-local-sales-tax-rates-2020/>

5.3.5 OTROS IMPUESTOS Y TASAS

Impuesto Sobre la Propiedad (*Property Tax*)

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Patrimonio, siendo sustituido por el Impuesto sobre la Propiedad o *Property Tax*. Este es un elemento esencial de la fiscalidad de los Estados federados y de las colectividades locales siendo recaudado casi a todos los niveles: Condados, Municipios, Distritos Escolares y Distritos de Servicios Municipales. Estos impuestos se aplican generalmente al conjunto de bienes inmobiliarios de las familias (y de las empresas) y a veces también a los bienes muebles, su aplicación y reglas varía en función de cada Estado, siendo normal la aplicación del impuesto o bien al valor de mercado del bien, el valor de compra o de construcción o la capitalización de las rentas futuras, o bien un porcentaje de estos valores. Los tipos aplicables varían entre el 0,2 y el 3% del valor de la propiedad, al igual que los demás impuestos estatales, estos impuestos son deducibles de la renta de las personas físicas (en el caso de las sociedades sólo están autorizadas a deducírselo si los bienes están vinculados a la actividad comercial). Más información en: <https://taxfoundation.org/state-tax/property-taxes/>

Impuesto sobre sucesiones (*Estate Tax*)

Sería el equivalente al Impuesto sobre sucesiones de nuestro sistema tributario pues se devenga al fallecimiento de una persona, si bien en este caso se grava a la herencia yacente. Hay que destacar que el mínimo exento se ha establecido en \$11.400.000 para 2019 y que los bienes y derechos heredados por el cónyuge superviviente no tributan. La tarifa es progresiva desde el 18% para los primeros 10.000\$ hasta el 40% para el exceso de 345.800\$. El plazo de presentación es de los 9 meses posteriores al fallecimiento. Algunos estados también tienen sus propios

impuestos sobre sucesiones y donaciones. Además, existe un impuesto sobre sucesiones por obligación real en el caso de fallecimiento de un *non resident alien* (aplicable a bienes inmuebles situados en EE.UU.)

Cotizaciones a la Seguridad Social (*Pay Roll Taxes*)

Son los equivalentes a nuestras cotizaciones a la Seguridad Social (financia pensiones, desempleo y asistencia sanitaria a partir del momento de jubilación, Medicare), pero en el sistema norteamericano tienen la naturaleza tributaria, y su gestión y recaudación corresponde al IRS. El tipo de gravamen es el 6,2% sobre el salario (*Social Security*) y el 1,45 % para el Seguro de Salud de la jubilación (Medicare), con un límite de 200.000 dólares . A partir de 2013 se creó el impuesto adicional de Medicare que grava las rentas que exceden a 200.000 dólares con un tipo del 0,9%. Éste impuesto se retiene también por el empleador.

5.4 TRATAMIENTO FISCAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En los Estados Unidos, la Administración Federal se limita a favorecer la existencia de un ambiente propicio a la inversión extranjera. Una compañía extranjera gozaría de las mismas ventajas y obligaciones que una empresa estadounidense que opere en el mismo tipo de negocio y en el mismo lugar.

6 FINANCIACIÓN

6.1 SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero permite canalizar flujos de fondos de ahorradores e inversores a deudores y cualquier otro agente que quiera obtener recursos financieros. Generalmente se suele distinguir dos grandes canales. El primero, sin intermediarios financieros, serían los mercados de capitales, donde se obtiene fondos mediante la emisión de empréstitos y acciones. El segundo sería a través de las entidades financieras, que ejercen de intermediarios entre ahorradores y deudores.

6.1.1. El sector bancario

El sistema bancario de los EE.UU., el más amplio del mundo, cuenta con más de 5.900 bancos y 5.800 cooperativas de crédito, empleando a casi 2,8 millones de personas y operando un volumen de activos valorado en 17.400 billones de dólares en 2017, es decir, el 85% del PIB de los Estados Unidos. Las entidades que actualmente ofrecen depósitos a individuos, empresas e instituciones se pueden segmentar en:

- Ocho bancos (Bank of America, Bank of New York Mellon, Citibank, Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Morgan Stanley, State Bank y Wells Fargo) designados como bancos globales de importancia sistémica (G-SIB). Cuentan conjuntamente con un total de 10,7 billones de dólares en activos, o aproximadamente el 50% del total de los activos de depósito de los EE.UU., cuando en 2008 representaban el 58%. Además, desempeñan un papel importante en la intermediación de los mercados de capital, tanto a nivel nacional como internacional. Los estados financieros de los G-SIB se han recuperado desde la crisis financiera beneficiándose de su tamaño, alcance geográfico, diversidad en la base de clientes y en las fuentes de ingresos. Las tasas de capitalización han mejorado desde la crisis financiera y el rango de los coeficientes de capital ordinario de tier 1 en los G-SIB se sitúa entre el 10 y el 16% de los activos ponderados por riesgo.
- Los bancos regionales, con activos valorados en más de 50.000 millones de dólares, y los bancos de tamaño mediano, con activos entre los 10.000 y los 50.000 millones de dólares. Ambos grupos de entidades financieras, unas 90 en su conjunto, a menudo operan en varios estados. Por lo general, tienen balances y modelos comerciales orientados a la captación de depósitos y préstamos a consumidores y empresas, desarrollando una actividad poco significativa en los mercados de capital. Tienen un total de 6,7 billones de dólares en activos, o aproximadamente el 31% del total de los activos de depósito de los EE.UU. Al igual que con los G-SIB, en los últimos años los resultados de los bancos regionales y medianos en general se han recuperado. Las tasas de capitalización y el rendimiento de la calidad de los activos han seguido mejorando durante la recuperación

posterior a la crisis en línea con las tendencias de toda la industria. El entorno actual de tipos de interés inusualmente bajos así como la carga regulatoria impuesta por la implementación de la ley Dodd-Frank han tenido un efecto en el desempeño de los bancos regionales y medianos. En particular, los umbrales de activos se utilizan para aplicar distintos requisitos regulatorios, creando desincentivos que han disuadido a los bancos regionales y medianos de expandir sus operaciones.

- Los *community banks* o bancos locales, con activos inferiores a los 10.000 millones de dólares, tienen activos por un total de 2,7 billones de dólares. Estos bancos emplean modelos comerciales que se concentran en préstamos inmobiliarios, de consumo y de pequeñas empresas locales. Actualmente hay aproximadamente 5.500 bancos locales en los Estados Unidos y atienden desproporcionadamente las necesidades de las pequeñas empresas y comunidades rurales de la nación, representando el 43% de todos los pequeños préstamos a empresas y el 90% de los préstamos agrícolas. Entre los bancos locales hay dos subconjuntos de instituciones que representan menos del 1% de los activos, las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario o Community Development Financial Institutions (CDFI) designadas por el Departamento de Tesoro y las Instituciones Depositarias Minoritarias o Minority Depository Institutions (MDI), designadas por la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Los CDFI y los MDI operan bajo los mismos modelos de negocios que los bancos locales; sin embargo, a menudo no se consideran parte del sector bancario. Los CDFI y los MDI son a menudo la única fuente de servicios crediticios y financieros en áreas urbanas y rurales empobrecidas de ingresos bajos y moderados con acceso limitado al sistema bancario. En 2016 el tamaño medio de los activos de un CDFI y MDI fue de 240 millones dólares y 263 millones dólares, respectivamente. Las tasas de capitalización y la calidad de activos han mejorado en gran parte bancos locales tras la crisis. No obstante, los datos de la FDIC muestran que el número de bancos con seguro federal disminuyó de 17.901 bancos en 1984 a 5.913 bancos en 2016. Si bien muchos factores pueden contribuir a esta tendencia a largo plazo, la carga regulatoria es ciertamente un factor relevante. Al mismo tiempo, las solicitudes de nuevas licencias bancarias se encuentran en mínimos históricos.
- Las cooperativas de crédito representan más del 19% del total de activos de depósito de los EE.UU, sumando 1,3 billones de dólares. El 95% de las cooperativas de crédito en el sistema tienen activos de menos de mil millones dólares. Actualmente, el sistema de cooperativas de ahorro y crédito está muy bien capitalizado, con una ratio del patrimonio neto total en torno al 11%. Sin embargo, el número de cooperativas de crédito ha disminuido en aproximadamente un 18% desde 2011. La consolidación se ve en gran medida como una tendencia a largo plazo ya que la disminución en las cooperativas se concentra en las más pequeñas.
- Las entidades bancarias extranjeras tienen activos en EE.UU. valorados en los 4.500 millones de dólares, e incluyen activos de bancos comerciales, sucursales, agencias y filiales no bancarias, que representan aproximadamente el 20% del sistema bancario estadounidense. Desempeñan un papel importante en los segmentos de préstamos comerciales y financiación de infraestructuras. También brindan servicios importantes en los mercados de capitales, como por ejemplo, en las operaciones primarias del Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

Además, la Administración de EE.UU. interviene en la intermediación financiera directamente a través de instituciones financieras por él patrocinadas e, indirectamente, garantizando préstamos que hacen los intermediarios financieros privados. Las agencias federales de crédito son instituciones financieras públicas que se dedican a la concesión de ciertos préstamos por razones de política económica y social. Los tres sectores principales en los que intervienen son el crédito agrícola, la financiación de la vivienda y los préstamos a estudiantes

- El sistema de Crédito Agrícola (Farm Credit System) emite bonos y papel comercial en los mercados financieros para conceder a los agricultores préstamos hipotecarios para la adquisición de equipo y préstamos de campaña. El sistema de Crédito Agrícola está formado por cinco bancos regionales (cuatro Farm Credit Banks y un Agricultural Credit Bank).
- La participación de la Administración en la financiación de la vivienda es la más importante de las actividades de financiación pública. De hecho, el grado de intervención pública existente en el mercado hipotecario es posiblemente el más elevado de los países

desarrollados. La Federal National Mortgage Association (Fannie Mae), y la Federal Home Loan Mortgage Company (Freddie Mac), fueron agencias públicas hasta que se privatizaron en 1968 y 1970 respectivamente, aunque siempre se consideró que seguían contando con una garantía implícita de la Administración. Con la crisis hipotecaria esta garantía se hizo explícita, puesto que la Administración intervino ambas empresas y tuvo que inyectar capital público para evitar su quiebra. Aunque posteriormente ambas agencias han vuelto a registrar beneficios considerables que se han transferido al Tesoro, su régimen sigue siendo objeto de debate, existiendo iniciativas en el Congreso para volverlas a privatizar. La Government National Mortgage Association (Ginnie Mae) permanece como una agencia federal, y se ocupa de emitir bonos en los mercados financieros para suministrar fondos al mercado hipotecario.

- Para promover los préstamos a los estudiantes, la Administración creó la Student Loan Market Association (Sallie Mae), que compra bajo la garantía del Estado Federal los préstamos concedidos por intermediarios financieros privados a estudiantes.

Con la crisis económico-financiera que se originó tras el estallido de la burbuja inmobiliaria hace más de 10 años, se revelaron brechas en la regulación financiera estadounidense que provocaron deficiencias significativas tanto en la fortaleza financiera como en las actividades de gestión de riesgos de las organizaciones bancarias. Por ello, el 21 de julio de 2010 se promulgó la Ley Dodd-Frank con el objeto de mejorar la estabilidad del sistema financiero persiguiendo un fortalecimiento del capital de las entidades bancarias, una mejoría de los estándares de liquidez, una mayor calidad de la cartera de préstamos y la implementación de mejores prácticas de gestión de riesgos. Paralelamente, las agencias bancarias también impusieron cambios importantes en las expectativas operativas y los requerimientos de capital y liquidez de las instituciones reguladas. Durante este período, como parte de la respuesta internacional a la crisis financiera mundial, Estados Unidos ha desempeñado un papel relevante en la agenda de reforma regulatoria financiera del G-20 y en el desarrollo de normas regulatorias financieras internacionales por parte de los organismos tales como el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (Comité de Basilea) y el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB). La Ley de Crecimiento Económico, Alivio Regulatorio y Protección del Consumidor de mayo de 2018 supuso la principal modificación del sistema de supervisión financiero estadounidense desde que entrara en vigor la Ley Dodd-Frank en julio de 2010, con la finalidad de simplificarlo y reducir los costes de cumplimiento que soportan las entidades financieras.

6.1.2. La estructura regulatoria del sector bancario

Las competencias de los organismos reguladores del sistema bancario emanan del poder legislativo del Congreso y desarrollo reglamentario del Departamento del Tesoro. Estos organismos pueden emitir licencias, desarrollar regulación, supervisar su cumplimiento, sancionar a los agentes financieros y, en algunos casos, tomar la gestión de entidades o decidir la terminación de su actividad. Los objetivos que persiguen esta regulación son variados y generalmente persiguen la eficiencia de lo mercado, la protección de los inversores y los consumidores, la formación de capital y el acceso al crédito, la prevención de actividades ilícitas, la protección de los contribuyentes y la estabilidad financiera.

Actualmente existen ocho grandes órganos reguladores del sistema bancario centradas en la regulación prudencial:

- Cuatro encargadas de la regulación bancaria prudencial, que incluyen la *Federal Reserve (FED)*, *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)*, *Office of the Comptroller of the Currency (OCC)* y *National Credit Union Administration (NCUA)*;
- Dos encargadas de la regulación de los mercados de capitales, estas son, la *Securities and Exchange Commission (SEC)* y la *Commodity Futures Trade Commission (CFTC)*;
- La *Federal Housing Finance Agency (FHFA)*, que regula el mercado hipotecario; y
- La *Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)*, encargada de la regulación para la protección al consumidor.

Además, existen organizaciones privadas que ayudan a regular y supervisar ciertas partes del sector financiero tales como la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera o *Financial Industry Regulatory Agency (FINRA)*, la Junta de Reglamentación de Valores Municipales o *Municipal Securities Rulemaking Board (MSRB)* y la Asociación Nacional de Futuros o *National*

Futures Association (NFA). El sector asegurador está regulado principalmente a nivel estatal.

Asimismo, los reguladores financieros y el Departamento del Tesoro participan en foros internacionales con reguladores extranjeros para establecer normas o principios regulatorios internacionales que los miembros se comprometen voluntariamente a seguir. Dado el tamaño y la importancia del sistema financiero de EE.UU., los encargados de la formulación de políticas de EE. UU. generalmente son vistos como un papel importante en el establecimiento de estos estándares. Si bien estos estándares acordados no son legalmente vinculantes, los reguladores de EE. UU. generalmente implementan la reglamentación o el Congreso aprueba legislación para incorporarlos. Existen múltiples organismos internacionales de establecimiento de normas, incluido uno correspondiente a cada una de las tres áreas principales de regulación financiera:

- el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria para la regulación bancaria;
- la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO) para la regulación de valores y derivados; y
- la Internacional Asociación de Supervisores de Seguros (IAIS) para la regulación de seguros.

Además, el G-20, un organismo internacional compuesto por Estados Unidos, la Unión Europea y otras 18 economías, encabezó la coordinación internacional de la reforma regulatoria después de la crisis financiera. Creó la Junta de Estabilidad Financiera o *Financial Stability Board* (FSB), que consta de los ministros de finanzas y reguladores financieros de los países del G-20, cuatro instituciones financieras internacionales oficiales y seis organismos internacionales de normalización (incluidos los enumerados anteriormente), para formular acuerdos para implementar reforma regulatoria.

La Junta de Gobernadores de la Reserva Federal

La Reserva Federal desempeña un papel central en el sistema financiero. Supervisa la política monetaria a través del Comité Federal de Mercado Abierto u *Open Market Fedederal Committee* (OMFC) y opera, a través de los 12 Bancos de la Reserva Federal, componentes clave del sistema de pagos, compensación y liquidación. También regula los holdings bancarios, los holdings de compañías de ahorro y tenencia de préstamos, los bancos con licencia estatal y las compañías financieras no bancarias designadas por el Consejo de Supervisión de Estabilidad Financiera o *Financial Stability Oversight Council* (FSOC) para la supervisión de la Reserva Federal. La misión de la Reserva Federal también incluye mantener la estabilidad del sistema financiero.

Si bien la Reserva Federal regula y supervisa a todos los holdings bancarios, por lo general delega al regulador funcional la supervisión con una subsidiaria específica. Los Bancos de la Reserva Federal están a cargo de la supervisión de la Reserva Federal, aunque esta supervisa directamente dentro del marco del Comité Coordinador de Supervisión de Grandes Instituciones o *Large Institution Supervision Coordinating Committee* (LISCC).

La ley Dodd-Frank requirió a la Reserva Federal reforzar la normativa prudencial para los grandes bancos estadounidenses y para ciertas operaciones de entidades bancarias extranjeras, así como para las entidades financieras no bancarias designadas por el FSOC. En este sentido, la Reserva Federal es una de las cinco agencias responsables de implementar, entre otras, la Regla Volcker o la Regla de Hipoteca Residencial Cualificada. También realiza pruebas de estrés para los holdings bancarios y, en conjunto con la FDIC, revisa los testamentos de vida de los grandes holdings bancarios así como de las entidades financieras no bancarias designadas por FSOC.

La Corporación Federal de Seguros de Depósito (FDIC)

La FDIC trabaja para mantener la confianza del público en el sistema financiero asegurando los depósitos, examinando y supervisando las instituciones financieras para garantizar su solvencia y liquidez y para proteger al consumidor frente a la quiebra de entidades bancarias. La FDIC es el principal regulador federal para los bancos con licencia estatal que no son miembros del Sistema de la Reserva Federal, y tiene la autoridad para supervisar y realizar exámenes en instituciones depositarias aseguradas en las que no es el regulador principal.

A partir de la Ley Dodd-Frank, la FDIC emite reglas sobre la Regla Volcker, los testamentos en vida y la implementación de la autoridad de liquidación ordenada del Título II, y trabaja con otras agencias reguladoras en el diseño de los requisitos de capital, liquidez y pruebas de estrés.

La Oficina Interventora de la Moneda (OCC)

La Oficina Interventora de la Moneda u *Office of the Comptroller of the Currency (OCC)* regula y supervisa todos los bancos nacionales y las cooperativas de ahorro federales, así como las sucursales federales y de bancos extranjeros.

La agencia recibió el mandato de Dodd-Frank para trabajar con las otras agencias reguladoras financieras para promulgar reglas que cubran la mitigación de riesgo de crédito sobre titulaciones, capital, liquidez, pruebas de estrés, la Regla Volcker y sistemas de compensación para ejecutivos. El Título III de Dodd-Frank abolió la Oficina de Supervisión de Ahorro y transfirió la supervisión y regulación de las cooperativas de ahorro autorizadas por el gobierno federal a la OCC.

Administración Nacional de Cooperativas de Crédito (NCUA)

La Administración Nacional de Cooperativas de Crédito o *National Credit Union Administration (NCUA)* regula y supervisa las cooperativas de ahorro y crédito federales. La NCUA también administra el *National Credit Union Share Insurance Fund*, que ofrece un seguro de depósitos para las cuentas de depósito de todas las cooperativas de crédito federales y la mayoría de las estatales. Con la Ley Dodd-Frank, la NCUA es uno de los reguladores encargados de redactar nuevas reglas de compensación para ejecutivos. La NCUA también implementó una regla de prueba de estrés para las cooperativas de ahorro y crédito con más de 10.000 millones de dólares en activos.

Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB)

Creado con la Ley Dodd-Frank, la Oficina de Protección Financiera del Consumidor o *Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)* es la agencia encargada de velar por las 18 leyes financieras federales destinadas a regular al consumidor de productos y servicios financieros. Además, desarrolla iniciativas de educación del consumidor e investiga y supervisa el mercado de servicios financieros. El CFPB tiene autoridad supervisora y ejecutiva sobre:

1. bancos, entidades de ahorro y cooperativas de crédito con activos superiores a 10.000 millones de dólares, así como sus filiales;
2. todos los originadores de hipotecas residenciales no bancarias, intermediarios y administradores;
3. todos los prestamistas que aceptan la nómina como garantía;
4. todos los prestamistas privados no bancarios a estudiantes; y
5. otros mayoristas de otros productos o servicios financieros de consumo según lo determine la reglamentación CFPB.

La Agencia Federal de Financiación a la Vivienda (FHFA)

La FHFA es responsable de la supervisión de las entidades federales de crédito hipotecario Fannie Mae, Freddie Mac y el Federal Home Loan Bank System. Desde 2008, FHFA ha sido el gestor de Fannie Mae y Freddie Mac. A partir de la Ley Dodd-Frank el FHFA promulga reglas conjuntas específicas con otras agencias sobre temas tales como la compensación del originador de hipotecas, la retención del riesgo hipotecario, los requisitos de evaluación y las pruebas de estrés.

6.1.3. Los mercados de capital

EE.UU. dispone de los mercados de capital más profundos, desarrollados y tecnificados del mundo. Con el desarrollo de la tecnología en el sector financiero se ha producido la creación de nuevos productos financieros de alta complejidad que permite obtener una mayor liquidez en los mercados e, igualmente, una mayor capacidad de endeudamiento. Los dos mercados bursátiles más grandes del mundo son estadounidenses. La capitalización bursátil del New York Stock

Exchange en 2019 alcanzó los 22,9 trillones de dólares, mientras que el NASDAQ, también con base en Nueva York, alcanzó los 10,6 trillones de dólares. El mercado de títulos del Tesoro estadounidense alcanzó los 16,8 trillones dólares a finales de 2019.

6.1.4. La estructura regulatoria de los mercados de capital

Actualmente existen dos grandes órganos reguladores de los mercados de capitales en Estados Unidos: la Comisión de Bolsa y Valores y la Comisión de Comercio de Futuros de Mercadería. Además, la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera, o *Financial Industry Regulatory Authority* (FINRA), es una organización no gubernamental, supervisada por la Comisión de Bolsa y Valores, que regula a los agentes bursátiles y a otros agentes financieros relevantes de la industria.

Comisión de Bolsa y Valores (SEC)

La Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos o *U.S. Securities and Exchange Commission* (SEC) es una agencia del Gobierno de Estados Unidos que tiene la responsabilidad principal de hacer cumplir las leyes federales sobre valores y tiene jurisdicción sobre corredores y agentes, ofertas de valores en los mercados primario y secundario, compañías de inversión, asesores de inversión, agencias de calificación crediticia y concesionarios de swaps basados en la seguridad. La SEC fue creada por la sección 4 de la Ley de Intercambio de Valores de 1934 —ahora codificada como 15 U.S.C. § 78d— y es comúnmente llamada la ley de 1934. Además de la ley de 1934 que la creó, la SEC hace cumplir la Ley de Valores de 1933, la Ley de Fideicomiso de 1939, la Ley de Compañías de Inversión de 1940, la Ley de Asesores de Inversión de 1940, la Ley Sarbanes-Oxley de 2002 y otras leyes.

Comisión de Comercio de Futuros de Mercadería (CFTC)

La Comisión de Comercio de Futuros de Mercadería o *Commodities Future Trading Commission* (CFTC) se estableció en 1974 como una agencia reguladora federal independiente con jurisdicción exclusiva sobre los mercados de futuros de productos básicos y opciones sobre futuros. La Ley de Intercambio de Mercancías es la ley federal que rige los mercados de futuros y las autoridades de la CFTC. Aunque originalmente se centró en los contratos de futuros de productos básicos agrícolas, la jurisdicción de la CFTC también se extiende a los contratos de futuros sobre productos de energía, metales, activos e índices financieros, tasas de interés y otras contingencias financieras, comerciales o económicas. En 2010, Dodd-Frank modificó la Ley de Intercambio de Mercancías para ampliar la jurisdicción de la CFTC sobre los swaps e implementar la Regla de Volcker.

6.2 LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN

Los principales instrumentos a través de los cuales operan las líneas de crédito y los acuerdos de financiación son COFIDES, FIEM y el ICO.

COFIDES es una sociedad mercantil estatal creada en 1988 que facilita financiación a medio y largo plazo a proyectos privados viables de inversión que contribuyan, con criterios de rentabilidad, tanto al desarrollo de los países receptores de las inversiones como a la internacionalización de la economía y de las empresas españolas y gestiona, por cuenta del Estado (Secretaría de Estado de Comercio, adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo), los fondos FIEX y FONPYME.

EL FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa) como instrumento gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio y creado en 2010, es un fondo que tiene el objetivo único de ofrecer apoyo financiero oficial a la internacionalización de las empresas españolas en línea con los nuevos retos y necesidades del comercio internacional.

El Instituto de Crédito Oficial (ICO), entidad pública empresarial, es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial (E.P.E.) tiene una línea de financiación firmada en febrero de 2018 con el Banco Sabadell por un importe de 500 millones de euros, enmarcado en la Línea Canal Internacional, para impulsar la expansión de las empresas vinculadas a España en EEUU y Latinoamérica.

6.3 ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA CON ESPAÑA

Convenio de Amistad, Defensa y Cooperación, en vigor desde 1983. Dentro de este Acuerdo figura el Convenio Complementario de Cooperación para la Defensa, en virtud del cual las empresas españolas quedan parcialmente exentas de las restricciones establecidas por el "Buy America Act" en el sector de defensa. Este convenio complementario se renovó a comienzos de 2015.

Memorándum de Cooperación entre el Ministerio de Fomento y la Federal Railroad Administration, firmado en julio 2010, en virtud del cual se intercambian expertos y conocimientos para el mutuo desarrollo del transporte por ferrocarril (pasajeros y carga). Venció en 2015, siendo sustituido por un Memorándum de Cooperación en materia de Transporte "Sostenible", suscrito en Madrid en junio de 2014, que tiene un ámbito más amplio.

Convenio para Evitar la Doble Imposición. Fue firmado en enero de 2013 para sustituir al anterior, que databa de 1990. Tras estar varios años bloqueada su ratificación por parte del Senado de EEUU (al igual que la de otros tratados análogos con diversos países), finalmente fue ratificado el 16 de julio de 2019, siendo firmado por el presidente Trump el 5 de agosto. El Convenio entró en vigor el 27 de noviembre de 2019.

7 LEGISLACIÓN LABORAL

7.1 CONTRATOS

La mayoría de contratos en Estados Unidos se estipulan bajo la relación laboral designada como "at will" (es decir, una relación a voluntad). Se trata ésta de una relación directa entre empresario y trabajador, no regulada por el Estado, y donde cualquiera de las partes contratantes tiene la facultad de rescindir el contrato a voluntad.

Las excepciones más frecuentes a la contratación *at will* se destacan a continuación:

En el caso de puestos directivos de alta responsabilidad o profesionales altamente cualificados (científicos, profesores, intelectuales, etc.) es frecuente la formalización de contratos laborales individuales con un condicionado ad hoc detallando los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (empresario y empleado). La otra excepción la constituyen los contratos laborales negociados por un convenio colectivo entre los representantes sindicales y la/s empresa/s. Estos convenios cubren alrededor de un 13% de la población activa. Es frecuente la inclusión de la llamada cláusula de "Just Cause" (Causa Justa) que especifica las razones bajo las cuales se puede proceder al despido del trabajador.


Para mayor información sobre las regulaciones locales en materia laboral, incluyendo los costes laborales y las percepciones no salariales, se puede consultar el Simulador de Costes de Establecimiento elaborado por las Oficinas Económicas y Comerciales: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>


7.2 TRABAJADORES EXTRANJEROS

Para un extranjero estar en posesión de un visado de trabajo o negocios es una condición indispensable para poder trabajar, actuar como empresario o invertir en los Estados Unidos. El *US Citizenship and Immigration Services* (<http://www.uscis.gov/portal/site/uscis>) dependiente del *US Department of Homeland Security*, junto con el *US Department of State* (<http://www.state.gov/>), son los organismos oficiales encargados de la concesión y gestión de visados. Existe una gran variedad de los mismos, según cual sea el propósito y la duración de la estancia en los Estados Unidos. A continuación se ofrece un cuadro resumen de los más utilizados para la realización de negocios.

PRINCIPALES TIPOS DE VISADO PARA LA REALIZACIÓN DE NEGOCIOS

Tipo de visado	Razón de su concesión	Duración máxima	Procedimiento de solicitud.
Exención de visado	Para visitas por motivos de turismo y/o negocios inferiores a tres meses.	3 meses	Billete de ida y vuelta en período inferior a 3 meses y solicitud del ESTA antes de iniciar el viaje. Nota: No permite ni trabajar ni estudiar. Novedad: El 21 de enero de 2016 EEUU puso en marcha algunos cambios en el Programa de Exención de Visa. Así, los ciudadanos españoles con doble nacionalidad con Irán, Iraq, Siria o Sudán, o aún sin tener doble nacionalidad hayan visitado esos países a partir del 1 de marzo del 2011, no podrán participar en el programa. En estos casos deberán solicitar un visado con una antelación mínima de tres meses antes de la fecha de su viaje.
B-1	Para la realización de negocios en corto espacio de tiempo y en representación de una empresa no estadounidense.	6 meses prorrogables a 1 año	A través del Consulado de EEUU en Madrid. La prórroga se tramita a través del USCIS antes de que caduque el período inicial del visado. Nota: Este visado no permite trabajar para una empresa americana.
E-1 y E-2	Para empresas o individuos que, en virtud del tratado bilateral de comercio entre España y EEUU, vayan o bien a dedicarse exclusivamente al comercio de servicios, productos o tecnología de un volumen importante (E-1), o vayan a invertir una cantidad considerable en los EEUU (E-2).	Límite a especificar por las autoridades americanas	La solicitud para este tipo de visados es muy compleja y la presentación de documentos puede variar en cada caso. Solicitar información el Consulado de EEUU en Madrid. Nota: Usualmente, se suele otorgar por un período inicial de 2 años, aunque puede variar considerablemente.

 <p>H-1B</p>	<p>Para aquellos profesionales con una alta especialización teórica y práctica, acreditada por unos estudios superiores específicos en esa materia que vayan a ser contratados por una empresa ubicada en los EEUU</p>	<p>3 años prorrogables a 6 años</p>	<p>El futuro empleador americano deberá iniciar este trámite presentando una oferta de empleo condicional (<i>Labor Condition Application</i>) en el <i>Department of Labor</i> (Departamento de Trabajo de los EEUU). Cuando le haya sido aprobada, el empleador podrá contactar con el <i>USCIS</i> (Oficina de inmigración americana) para solicitar una <i>Petition for a Nonimmigrant Worker</i>. Una vez otorgada, el trabajador deberá solicitar el visado en el Consulado de los EEUU en Madrid. Nota: En el caso de todos los tipos de visado H puede existir un cupo límite anual de expediciones. Además se puede pedir un trámite urgente llamado <i>The Premium Processing Service</i>. Se recomienda averiguar si el cupo se ha llenado antes de iniciar los trámites*.</p>
<p>H-2B</p>	<p>Para trabajos no comprendidos dentro del sector agrícola de naturaleza estacional.</p>	<p>1 año prorrogable a 3 años</p>	<p>El futuro empleador americano deberá iniciar este trámite presentando un certificado de empleo temporal (<i>Temporary Labor Certification</i>) confirmando la carencia de ciudadanos estadounidenses calificados para ese trabajo en el <i>Department of Labor</i> (Departamento de Trabajo de los EEUU). Cuando le haya sido aprobado, el empleador podrá contactar con el <i>USCIS</i>, en la jurisdicción donde se vaya a realizar el trabajo para solicitar una <i>Petition for a Nonimmigrant Worker</i>. Una vez otorgada, el trabajador deberá solicitar el visado en el Consulado de los EEUU en Madrid. Nota: En el caso de todos los tipos de visado H puede existir un cupo límite anual de expediciones. Además se puede pedir un trámite urgente llamado <i>The Premium Processing Service</i>. Se recomienda averiguar si el cupo se ha llenado antes de iniciar los trámites*.</p>
<p>H-3</p>	<p>Para asistir a un programa de formación, que no se ofrezca en el país de origen, excluyendo la educación médica o universitaria.</p>	<p>2 años</p>	<p>La empresa interesada deberá invitar al becario (<i>trainee</i>) y justificar exhaustivamente la formación. Además deberá solicitar la <i>Petition for Nonimmigrant Worker</i> en la oficina del <i>USCIS</i>, que tenga jurisdicción de la zona donde esté localizada la empresa. Una vez otorgada, el becario deberá iniciar los trámites del visado en el consulado de los EEUU en Madrid. Nota: en el caso de todos los tipos de visado H puede existir un cupo límite anual de expediciones. Además se puede pedir un trámite urgente llamado <i>The Premium Processing Service</i>. Se recomienda averiguar si el cupo se ha llenado antes de iniciar los trámites*.</p>

 J-1	Para programas de intercambio profesional aprobados por el Departamento de Estado estadounidense (<i>Department of State</i>), incluyendo a expertos, académicos, estudiantes, becarios, residentes médicos y asistentes de investigación.	Depende del tipo de programa de intercambio. Algunos no son renovables.	La institución americana que invite al interesado a participar en su programa de intercambio, deberá facilitarle el certificado llamado <i>Certificate of Eligibility for Exchange Visitors J-1</i> . Con éste podrá iniciar el trámite del visado en el Consulado de los EEUU en Madrid. Nota: Está permitido trabajar, pero solo bajo las términos del programa de intercambio.
L-1A y L-1B	Para ejecutivos (L-1A) o aquellos empleados técnicos (L-1B) que vayan a ser transferidos a la sucursal estadounidense o vayan a establecerla para la compañía española para la que trabajan.	1 año con posibilidad de prórroga (para establecer el negocio), 3 años, prorrogables (para los técnicos)	El empleador contactará con el USCIS, en la jurisdicción donde se vaya a realizar el trabajo para solicitar una <i>Petition for a Nonimmigrant Worker</i> . Cuando le haya sido aprobada, el trabajador deberá solicitar el visado en el consulado de los EE UU en Madrid. Nota: Los trabajadores deben haber trabajado durante 1 año dentro de los últimos 3 años anteriores a la solicitud del visado. Posibilidad de peticiones individuales o abiertas.

Los visados presentados en el cuadro anterior tienen carácter temporal. También existen visados permanentes, como son los EB-1, hasta el EB-5 y la tarjeta verde (*green card*). Para más información se recomienda consultar la página web de la *US Citizenship & Immigration Services* (USCIS en sus siglas americanas) <http://www.uscis.gov> o la embajada de los EEUU en Madrid, <https://es.usembassy.gov/es/>. Además, para conocer los costes y tiempos de tramitación de los principales visados se puede consultar el Simulador de Costes de Establecimiento: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>

A pesar de que los visados son legalmente imprescindibles para trabajar en los EEUU, viven y trabajan en este país varios millones de personas extranjeras sin documentos legales, arriesgándose a la deportación u otras sanciones legales y recibiendo normalmente salarios más bajos.

Durante la administración Trump los aspectos inmigratorios se han convertido en un tema central para la administración americana. Se augura que durante esta administración se producirán importantes reformas en la materia y se espera un aumento en las auditorías e inspecciones administrativas por parte del *Department of Homeland Security*. Por ello, en estos momentos es especialmente importante que los solicitantes de visados y/o empleados extranjeros dispongan de la documentación necesaria a la hora de entrar en el país y que presten especial atención a

los periodos y plazos de admisión en el país. También se recomienda contar con la asesoría de un experto antes de llevar a cabo cualquier trámite inmigratorio.

* El Departamento de Inmigración (USCIS) ha introducido algunos cambios en relación a la tramitación de los visados H, en particular al visado H-1B que afectan a la efectividad del *Premium Processing Service*. Esta información está disponible en el siguiente enlace: <http://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-1b-specialty-occupations-and-fashion-models/h-1b-fiscal-year-fy-2020-cap-season>

Con motivo de la pandemia provocada por el COVID-19 el presidente Donald Trump ha emitido dos proclamaciones presidenciales que limitan la entrada de inmigrantes. La primera proclamación tiene fecha del 22 de abril y limita durante 60 días la entrada de inmigrantes mediante la suspensión de nuevas solicitudes de residencia permanente o green cards, con la excepción de los visados de inversores EB-5.

Sesenta días más tarde se introdujo una nueva proclamación presidencial que extendió dicha suspensión hasta el 31 de diciembre del 2020 y la amplió a nuevas solicitudes de otras categorías de visados “no-inmigrante”: H-1B, dirigida a trabajadores especializados; H-2B para trabajadores temporales no agrícolas; a las transferencias de trabajadores entre unidades de una multinacional (L) y los visados de estudiantes graduados que se conceden para programas de prácticas intercambio.

7.3 SALARIOS, JORNADA LABORAL

A través de la web del ICEX se pueden consultar los documentos sobre costes de establecimiento, que elaboran anualmente las Oficinas Económicas y Comerciales (Punto 7-Costes laborales): <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>. Dado el tamaño de Estados Unidos y las diferencias entre los estados que lo componen, resulta difícil dar una visión general de los costes laborales medios del país. Por ello, se ha elaborado un documento para cada una de las principales ciudades del país. Se pueden consultar los los costes correspondientes a: Alabama, Arkansas, California, Carolina del Sur, Florida, Georgia, Illinois, Louisiana, Massachusetts, Michigan, Mississippi, Missouri, Nueva York, Oklahoma, Oregón, Pennsylvania, Tennessee, Texas, Wisconsin y Washington DC. Este último incluye también información sobre los estados colindantes de Virginia y Maryland.

La legislación laboral en los Estados Unidos comprende la normativa federal (de obligado cumplimiento en todos los estados de la Unión) y la normativa estatal (con jurisdicción limitada al estado que la promulga). En caso de conflicto, siempre prevalece la ley que favorece los intereses del trabajador. A continuación se ofrece un listado de leyes federales que regulan algunos aspectos del mercado laboral. No obstante, deberá tenerse muy presente que siempre deberán aplicarse conjuntamente con las leyes laborales del estado donde se realice la contratación.

Repertorio Legislativo

LEY FEDERAL	ASPECTOS LABORALES REGULADOS
<i>Fair Labor Standards Act</i>	Horas extraordinarias, salario mínimo, empleo de menores, archivo de documentación laboral, igualdad en el trabajo y No-Discriminación
<i>Working Adjustment and Retraining Notification Act</i>	Notificación de despido en empresas de más de 100 trabajadores
<i>National Labor Relations Act (NLRA)</i>	Asociación sindical, negociación colectiva. Instituye el <i>National Labor Relations Board (NLRB)</i> para la mediación y resolución de conflictos laborales
<i>Labor Management Relations Act</i>	Limitaciones a la asociación sindical, a la huelga, a la negociación colectiva y a los poderes del NLRB

<i>Labor – Management Reporting and Disclosure Act</i>	Controles de estatutos sindicales, elecciones sindicales
<i>Family and Medical Act</i>	Permisos por maternidad, por enfermedad grave del empleado o de un familiar cercano al mismo

La principal característica de la legislación laboral estadounidense es su orientación a facilitar la productividad. La alta flexibilidad en la contratación, los bajos costes en el despido y la escasa o nula conflictividad laboral son elementos claves en este sistema.

En el segmento del personal poco cualificado (personas sin estudios, inmigrantes sin formación o en proceso de legalización, estudiantes, etc.), los salarios son bajos y la flexibilidad en la contratación es muy alta. Un ejemplo ilustrativo de este mercado aparece sobre todo en algunos empleos del sector servicios donde la formación requerida es muy escasa (por ej. hostelería, restauración y personal de venta de las grandes cadenas estadounidenses).

El segmento de mano de obra cualificada (profesionales con diploma universitario, profesionales especializados, etc.), se caracteriza por unos salarios relativamente altos que, en los últimos años, han crecido a una tasa muy elevada, agrandando la brecha respecto a los salarios de los menos cualificados.

Edad laboral

La edad mínima legal para poder trabajar es 14 años. El trabajo para menores de 16 años está limitado en horarios y condiciones y prohibido en la industria, minería y algunos otros sectores. El trabajo para menores entre 16 y 18 años no tiene limitaciones horarias si bien continúa prohibido en actividades que se consideren peligrosas. (*Fair Labor Standards Act of 1938, FLSA*).

Despido

En el sector privado el despido está prácticamente sin regular. Sólo en el caso de empresas con más de 100 empleados, y cuando se trata de despidos generalizados o del cierre de la planta, los despidos deben ser notificados con 60 días de antelación (*Working Adjustment and Retraining Notification Act*). En la práctica, el despido involuntario suele ser notificado con sólo dos semanas de antelación o bien indemnizarse con el salario correspondiente a dos semanas.

Salario mínimo

La legislación federal establece que el salario mínimo es de 7,25 dólares/hora (*Fair Labor Standards Act of 1938, FLSA*). Los Estados pueden aprobar legislación exigiendo un salario mínimo superior (lo que ocurre en más de la mitad de los estados). Se puede consultar el salario mínimo de cada Estado en el siguiente vínculo del US Department of Labor: <http://www.dol.gov/whd/minwage/america.htm>.

Horas extraordinarias

La jornada semanal estadounidense es de 40 horas semanales. Las horas de trabajo en exceso a ese límite son consideradas como horas extraordinarias y suelen ser remuneradas a un 150% del salario por hora normal. (*Fair Labor Standards Act of 1938, FLSA*)

Vacaciones

Aunque la ley no impone la existencia de vacaciones, éstas son una costumbre muy arraigada. En general, las empresas suelen ofrecer unas 2 semanas (10 días) de vacaciones anuales durante los primeros tres años de pertenencia a la empresa, a partir de los cuales, tiende a ofrecerse períodos vacacionales algo más largos.

Permisos de maternidad o por enfermedad

La ley estadounidense garantiza la concesión de permisos de maternidad no retribuidos de hasta 12 semanas. El empresario debe permitir el reintegro en la plantilla del trabajador a la finalización del permiso pero no tiene la obligación de remunerar los días de baja debidos al mismo. Con un carácter similar son concedidos los permisos en el supuesto de enfermedad grave del empleado o de familiares cercanos al mismo (*Family and Medical Leave Act, FMLA*).

En resumen, la mayoría de los siguientes aspectos y prácticas laborales no están regulados y son temas a negociar y acordar entre empresario y trabajador y/o en convenio colectivo:

1. Prácticas como el pago de vacaciones y festivos, la indemnización por despido o incapacidad laboral transitoria.
2. Los tiempos para comer, de descanso, vacaciones o festivos.
3. Los extras por trabajo dominical o en festivo.
4. Los avisos de despidos, las razones del mismo o el pago inmediato de los salarios finales.

7.4 RELACIONES COLECTIVAS; SINDICATOS; HUELGA

A diferencia de otros países, en general, la sindicación en EEUU es voluntaria y relativamente baja (10.4% de los trabajadores en 2018 según el *Bureau of Labor Statistics*) concentrándose principalmente en las grandes industrias manufactureras, de transporte, de telecomunicaciones y servicios educativos y en los trabajadores del sector público. En comparación con los estándares europeos, la legislación estadounidense, limita notablemente el margen de maniobra de los sindicatos para la promoción de la afiliación o la adopción de medidas de coacción contra la empresa. En general, el movimiento sindical en Estados Unidos goza de un prestigio social y una capacidad de presión política netamente inferior al europeo (*National Labor Relations Act, NLRA*) de 1935 ó "*Wagner Act*", *Labor Management Relations Act* de 1947 (LMRA) o "*Taft-Harley Act*", *Labor-Management Reporting and Disclosure Act* de 1959 (LMRDA)).

La legislación laboral en EE.UU está influenciada por el tipo de régimen que cada estado adopte en relación a la afiliación de los trabajadores a los sindicatos, que se regula en la legislación denominada "*right to work*" o "leyes sobre el derecho al trabajo". Dicha legislación hace referencia a las leyes de aquellos estados que prohíben los acuerdos de seguridad sindical entre empleadores y sindicatos. Bajo estas leyes, los empleados en lugares de trabajo sindicalizados tienen prohibido negociar contratos que requieren que todos los miembros que se benefician del contrato sindical contribuyan a los costes de la representación sindical.

Se debilita así la acción de los sindicatos, pues está prohibida la afiliación obligatoria para beneficiarse de las mejoras logradas en la negociación (<http://www.nrtw.org/right-to-work-frequently-asked-questions>). Estas leyes están vigentes en 27 estados de EE.UU., fundamentalmente en los estados del sur, medio oeste e interior occidental y se amparan en la Ley federal Taft-Hartley de 1947. La visión de los sindicatos mayoritarios es muy contraria a estas leyes, como puede comprobarse aquí: <http://aflcio.org/issues/right-work>

7.5 SEGURIDAD SOCIAL

La Seguridad Social de Estados Unidos no cubre las mismas prestaciones que la Seguridad Social española. Su cobertura es bastante más reducida y se refiere principalmente a las prestaciones de jubilación, muerte y supervivencia e incapacidad. La gestión corresponde a la Social Security Administration, organismo federal que centraliza en todo el país la gestión de las prestaciones de seguridad social.

El porcentaje a pagar a la Seguridad Social es del 6,2% para el trabajador y 6,2% para el empleador (12,4% los trabajadores por cuenta propia). El programa OASDI

(Social Security's Old-Age, Survivors, and Disability Insurance) limita la cantidad de salario anual sometida a cotizaciones a la Seguridad Social. Este límite aumenta anualmente en base a la media salarial anual. En 2020: \$137.700 (<http://www.ssa.gov/OACT/COLA/cbb.html>)

La prestación de desempleo se gestiona por los distintos estados federales en base al Programa de Seguro de Desempleo del Departamento de Trabajo y para solicitarla es necesario que la pérdida del empleo se motive por causas ajenas a la voluntad del trabajador. La fórmula de cálculo depende de cada estado, en la mayoría cubre un máximo de 26 semanas.

Toda empresa con empleados está sujeta a las leyes que establecen la exigencia de la retención de las cotizaciones a la Seguridad Social y de los impuestos estatales y federales que gravan el salario. La empresa es asimismo responsable del pago a las correspondientes agencias federales o estatales del seguro de desempleo y del seguro de accidente e invalidez. Desde el 1 de marzo de 1996, todos los empresarios han de comunicar al "Tax Department" una serie de datos que permitan identificar a cada nuevo empleado. Los impuestos habituales relacionados con el salario comprenden:

Impuesto federal sobre las pensiones y beneficios de la vejez (Federal Old Age Benefits Tax), Impuesto federal sobre seguro de desempleo (Federal Unemployment Insurance Tax) Impuesto estatal sobre seguro de desempleo (State Unemployment Insurance Tax)

Según la OCDE, los Estados Unidos tienen unos costes laborales no salariales relativamente reducidos (cuando no se incluye el seguro de salud a cargo del empleador): <https://dx.doi.org/10.1787/9789264190115-graph42-en>

El Presidente Trump prometió durante su campaña eliminar Obamacare, el plan de salud aprobado por el anterior presidente, pero la actual administración está teniendo problemas para aprobar un programa de salud alternativo, con lo que hasta el momento sólo se han aprobado enmiendas o recortes al plan anterior. El Tribunal Supremo decidirá sobre la continuidad de esta ley en el próximo periodo de sesiones (2020-2021).

8 INFORMACIÓN PRÁCTICA

Organizaciones comerciales y económicas.

Cámara de Comercio Española:

Nueva York

Cámara de Comercio España - EE. UU. / Spain-US Chamber of Commerce
80 Broad Street, Suite 2103, New York, NY. 10004
Tel. +1 (212) 967-2170
Página Web: <http://www.spainuscc.org/>
E-mail: info@spainuscc.org

Miami

Cámara de Comercio España - EE. UU. / Spain-US Chamber of Commerce
2153 Coral Way, Suite 400, Miami, FL 33145
Tel. +1 (305) 358 5988
Página Web: <http://spainuschamber.com/>
E-mail: info@spainchamber.org

Cámara Oficial Española de Comercio en Puerto Rico

P.O. Box 9020894
San Juan de Puerto Rico - Puerto Rico 00902-0894

Tel: +1 (787) 310 7898

Web: <http://www.facebook.com/Camara.Espanola.Comercio.Puerto.Rico/>

E-mail: info@camaraespanolapr.com

Otras organizaciones comerciales y económicas

American Association of Exporters and Importers (AAEI)	Chamber of Commerce of the USA
1717 K Street, NW – Suite 1120 Washington, DC 20006 Tel. (202) 857-8009 Fax. (202) 857-7843 www.aaei.org	1615 H Street, NW Washington, DC 20062-2000 Tel. (202) 659-6000 (800) 638-6582 www.uschamber.com
Consumer Federation of America	Peterson Institute for International Economics
1620 I Street, NW – Suite 200 Washington, DC 20006 Tel. (202) 387-6121 www.consumerfed.org	1750 Massachusetts Ave, NW Washington, DC 20036-1903 Tel. (202) 328-9000 www.piie.com
National Association of Manufacturers	National Foreign Trade Council
733 10th Street, NW - Suite 700 Washington, DC 20001 Tel. (202) 637-3000 www.nam.org	1625 K St, NW – Suite 200 Washington, DC 20006 Tel. (202) 887-0278 www.nftc.org
Transatlantic Business Council	National Association of Foreign-Trade Zones
919 18th Street NW, Suite 220 Washington, DC 20006 USA Phone: (202) 828 9104 Fax: (202) 828 9106 www.transatlanticbusiness.org	National Press Building, 529 14th Street NW, Suite 1071 Washington, DC 20045 Tel. (202) 331-1950 Fax (202) 331-1994 www.naftz.org
International Franchise Association	
1900 K Street, NW – Suite 700 Washington, DC 20006 Tel. (202) 628-8000 Fax. (202) 628-0812 www.franchise.org	

8.1 COSTES DE ESTABLECIMIENTO

Las Oficinas Económicas y Comerciales elaboran anualmente un documento sobre costes de establecimiento en base al cual se ha creado una aplicación interactiva con los costes societarios, fiscales, laborales, inmobiliarios o de suministros para establecerse en cada mercado. Los datos están disponibles en euros, dólares o moneda local del país. En el caso de Estados Unidos, debido a su tamaño y a las enormes diferencias entre los Estados que lo componen, resulta inadecuado tratar de ofrecer una visión general de los costes medios laborales del país. Por ello, se ha realizado un documento para cada una de las principales ciudades.

En la página web del ICEX se pueden consultar los costes correspondientes a: Alabama, Arkansas, California, Florida, Georgia, Illinois, Louisiana, Massachusetts, Michigan, Mississippi, Missouri, Nueva York, Oklahoma, Pennsylvania, Tennessee, Texas, Wisconsin y Washington DC. Este último incluye también información sobre los estados colindantes de Virginia y Maryland.

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>

8.2 INFORMACIÓN GENERAL

8.2.1 FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA

Aquellas personas con pasaporte español que visitan Estados Unidos en viaje de negocios o por motivos turísticos (sin opción a ejercer un trabajo remunerado en el país) para una estancia inferior a 90 días no precisan de ningún visado. Es suficiente viajar con un pasaporte biométrico en vigencia y tener pasaje de regreso. Desde 2009 es imprescindible tramitar en línea una autorización de viaje, denominada ESTA, para los viajeros de los países exentos de visado, entre los que se encuentra España (<http://esta.cbp.dhs.gov/>). Si bien en virtud de la ley de mejora al programa de exención de Visas (o VWP por sus siglas en inglés), y prevención de viajes terroristas de 2015, los viajeros de países VWP que hayan viajado o estado presentes en la República Popular Democrática de Corea, Irán, Irak, Libia, Somalia, Sudán, Siria o Yemen desde el 1 de marzo, 2011 (con excepciones limitadas para los viajes con fines diplomáticos o militares al servicio de un país VWP) y los nacionales de países VWP que también sean nacionales de la República Popular de Corea, Irán, Irak, Sudán o Siria, deben obtener un visado antes de viajar a los Estados Unidos, ya que ya no son elegibles para viajar bajo el Programa de Exención de Visa:

<http://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/tourism-visit/visa-waiver-program.html>

Cualquier persona que quiera trabajar o quedarse más de tres meses en EE.UU. necesita un visado. Los Consulados norteamericanos son los lugares apropiados para obtener la información y los correspondientes visados y permisos de entrada en el país. Se recomiendan también los servicios de un abogado familiarizado con el tema de inmigración.

Al entrar en Estados Unidos ya no se requiere rellenar el formulario I-94 y conservarlo hasta la salida del país, puesto que esta información se recopila de forma electrónica en el historial del pasajero. El pasajero podrá acceder a este documento si han obtenido su número de identificación del Departamento de Seguridad Nacional: <http://www.cbp.gov/travel/international-visitors/i-94>

Embajada de Estados Unidos en Madrid:

C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid, España

Tel: 91 5872200 - Fax: 91 5872303

Web: <http://es.usembassy.gov/es/>

Adicionalmente, existen oficinas consulares en Barcelona, Palma de Mallorca, Valencia, Sevilla, Fuengirola (Málaga) y Las Palmas. Se pueden consultar los datos de contacto en <http://es.usembassy.gov/u-s-citizen-services/u-s-consular-offices/>

Los servicios consulares de la Embajada de Estados Unidos en España y el servicio de Inmigración de EE. UU. ofrecen información de utilidad en: <http://es.usembassy.gov/embassy-consulates/> y <http://travel.state.gov>

La introducción de plantas, flores, semillas, carnes, frutas, verduras y animales (con la excepción de animales domésticos que deben venir acompañados de certificados veterinarios), así como los productos alimenticios en general, están sujetos a prohibiciones o restricciones muy severas, por lo que se recomienda consultar a los Consulados o Embajadas previo al viaje. Se recomienda abstenerse de transportar alimentos al país.

Cualquier cifra en metálico superior a los 10.000 dólares debe ser declarada a la entrada en el país y la introducción de armas de fuego sólo podrá hacerse mediante permiso, que debe ser obtenido previamente, y está sujeta a ciertas restricciones.

Salida

No hay ninguna formalidad que cumplimentar más que la presentación de un pasaporte válido. No se requiere el pago de ninguna tasa de entrada o salida al viajero. Las tasas que existen las cobra la compañía aérea al emitir el billete de avión. Es preciso declarar el efectivo que supere la cantidad de 10.000 dólares.

8.2.2 HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS

Las franjas horarias

Los Estados Unidos continentales se dividen en cuatro franjas horarias: Este, Central, Montaña y Pacífico (y dos más si se consideran Alaska y Hawái). Como referencia, se indica que los estados del este tienen una diferencia horaria de 6 horas con España y los estados del oeste de 9 horas.

Días festivos

Los festivos que observa la Administración federal se detallan a continuación. Aquellos que son de aplicación al calendario laboral estadounidense están designados con el símbolo (*).

1 de enero, Año Nuevo (*); 20 de enero, día de Martin Luther King; 17 de febrero, día de los Presidentes; 25 de mayo, día de los Caídos (Memorial Day) (*); 4 de julio, día de la Independencia (*); 7 de septiembre, día del Trabajo (*); 12 de octubre, Columbus Day o Día de Colón; 11 de noviembre, día de los Veteranos de Guerra; 26 de noviembre, Día de Acción de Gracias (Thanksgiving) (*); y 25 de diciembre, día de Navidad (*).

8.2.3 HORARIOS LABORALES

Normalmente, los empleados del sector privado y de las Administraciones públicas trabajan ocho horas al día de lunes a viernes. Las horas laborales suelen estar comprendidas entre las 8:00 h. a las 18:00 h. El horario bancario también varía. La mayoría de los bancos abren entre las 9:00 h. y las 16:00 h., de lunes a viernes. En las ciudades los bancos tienen horarios más amplios, incluyendo algunas tardes entre semana y sábados por la mañana.

Los supermercados, grandes almacenes o superficies comerciales más grandes suelen abrir a las 10:00 h. y cerrar a las 21:00 h., de lunes a domingo, aunque algunos están abiertos las 24 horas del día.

8.2.4 COMUNICACIONES Y CONEXIONES CON ESPAÑA

Telecomunicaciones

Los servicios de telefonía fija y transmisión de documentos son excelentes, ofrecen una buena calidad a tarifas reducidas. Respecto a la telefonía móvil, la cobertura es de peor calidad debido a la extensión del país y además los precios son altos (se cobran tanto las llamadas entrantes como las salientes). Existen no obstante numerosos planes más económicos de tarifa plana para llamar a cualquier zona del país. Asimismo, es posible incluir llamadas internacionales en el plan telefónico. Se pueden usar los teléfonos móviles españoles siempre que sean tribanda o superior.

El coste de una llamada desde un fijo de EE. UU. a un fijo español se sitúa en torno a los 0,17 USD/minuto si se dispone de alguno de los planes de llamadas que ofrecen las compañías americanas y de 0,05 (Verizon) a 5,00 USD/minuto (AT&T) si no se dispone de ningún plan.

<http://www.fcc.gov/consumers/guides/international-long-distance-calling-made-simple-tip-sheet>

Por otro lado, el uso de internet está muy generalizado. El comercio electrónico ha aumentado su importancia de manera considerable en los últimos años. Numerosos comercios y sitios públicos ofrecen conexión wifi para acceder a Internet.

Comunicaciones por vía aérea

Con más de 19.000 aeropuertos (5.000 de los cuales son públicos y 900 abiertos al tráfico comercial), Estados Unidos dispone de unas extraordinarias comunicaciones aéreas. El transporte aéreo apenas representa el 1% del total por peso, si bien la mercancía transportada suele ser de alto valor en comparación a la transportada por otros medios. Los servicios para el pasajero en los aeropuertos estadounidenses son muy completos.

Principales aeropuertos con conexión a España

Aeropuerto	Código	Sitio Web
Vuelos Directos		
Nueva York – John F. Kennedy	JFK	www.panynj.gov
Nueva York - Newark	EWR	www.panynj.gov
Filadelfia	PHL	www.phl.org
Atlanta	ATL	www.atl.com
Miami	MIA	www.miami-airport.com
Chicago – O'Hare	ORD	www.flychicago.com/ohare
Charlotte (North Carolina)	CLT	www.cltairport.com
Boston	BOS	www.massport.com
Los Angeles	LAX	www.airport-la.com
Dallas/Fort Worth	DFW	www.dfwairport.com
*Washington, DC – Dulles (Int) (en verano)	IAD	www.flydulles.com
Vuelos con escala en EE.UU		
Chicago – Midway	MDW	www.flychicago.com/midway
Nueva York – La Guardia	LGA	www.laguardiaairport.com
Washington, DC – Reagan (Nacional)	DCA	www.metwashairports.com
Baltimore (Washington, DC)	BWI	www.bwiairport.com

Fuentes: American Association of Port Authorities: <http://www.aapa-ports.org/> y Airport Council International North America: <http://airportsCouncil.org/>

Seguridad en los aeropuertos

Tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 aumentaron las medidas de seguridad exigidas en los aeropuertos estadounidenses, lo que conlleva demoras en los controles previos a los viajes y requerimientos adicionales a cumplir por los pasajeros. Para los vuelos internacionales se aconseja estar en el aeropuerto entre dos y dos y media horas antes de la salida del vuelo.

Cuando el viaje de España a Estados Unidos tiene escala en un aeropuerto estadounidense, el tiempo medio de paso por aduanas puede superar una hora y media, con el consiguiente peligro de pérdida de la siguiente conexión aérea hacia el destino final. Una manera de evitar este problema es realizando dicha conexión en un aeropuerto europeo.

Otro inconveniente adicional es la exigencia de facturar las maletas abiertas (sin recubrir de plásticos y sin candados) debido a que los agentes de seguridad de la *Transport Security Administration* (TSA) revisan manualmente el contenido de muchas de ellas y fuerzan los candados. En los comercios norteamericanos se pueden comprar candados autorizados por la TSA que impiden que al abrir la bolsa o maleta las autoridades los rompan.

Asimismo, en el equipaje de mano sólo se permite llevar líquidos, geles y aerosoles inferiores a

100 ml (3,4 onzas) y deben pasarse por el control de seguridad en una bolsa transparente autosellable.

Los artículos prohibidos y permitidos se pueden consultar en <http://www.tsa.gov/travelers/airtravel/prohibited/permitted-prohibited-items.shtm>

Aerolíneas que ofrecen conexión España - EE. UU.

Se indican a continuación las aerolíneas que suelen tener vuelos con alguna ciudad de España si bien desde marzo de 2020, como consecuencia del COVID-19, las aerolíneas han reducido y/o suprimido temporalmente muchos de estos vuelos.

Aerolínea	Rutas	Sitio Web
Iberia	Nueva York – Madrid / Barcelona Miami – Madrid / Barcelona Chicago – Madrid Boston – Madrid Puerto Rico – Madrid Los Ángeles – Madrid Filadelfia – Barcelona	www.iberia.com
United Airlines	Nueva York – Madrid / Barcelona Washington – Madrid	www.united.com
US Airways	Filadelfia – Madrid / Barcelona Nueva York - Barcelona Charlotte – Madrid / Barcelona Miami – Madrid	www.usairways.com
Delta	Atlanta – Madrid / Barcelona Nueva York - Madrid / Barcelona/ Málaga	www.delta.com
American Airlines	Miami – Madrid / Barcelona Dallas Fort Worth - Madrid Nueva York – Madrid / Barcelona Filadelfia – Barcelona / Madrid Chicago – Madrid Charlotte – Madrid / Barcelona	www.aa.com
British Airways	Nueva York – Madrid Filadelfia – Barcelona / Madrid	www.britishairways.com
Finnair	Nueva York – Madrid / Barcelona Miami – Barcelona / Madrid Filadelfia – Barcelona / Madrid Boston – Madrid Chicago – Madrid Los Angeles – Madrid Charlotte – Madrid / Barcelona	http://www.finnair.com/
KLM	Nueva York – Madrid / Málaga	www.klm.com
Air France	Nueva York – Madrid / Barcelona / Málaga	www.airfrance.com
Air Europa	Nueva York – Madrid / Málaga Miami – Madrid	www.aireuropa.com
Lufthansa	Nueva York – Madrid / Barcelona Washington – Madrid	www.lufthansa.com

Además, existen varios puentes aéreos que conectan las grandes ciudades que están relativamente cerca como: Washington - Nueva York; Nueva York - Boston; Los Ángeles - San Francisco, etc.

Las principales compañías aéreas europeas, como British Airways, Air France, KLM o Lufthansa, ofrecen diferentes posibilidades de transporte entre España y EE. UU. mediante conexión en diferentes capitales europeas.

En cuanto a la carga aérea, las principales empresas de carga con servicios a España son: Fedex, UPS y DHL. Las compañías de transporte pasajeros con vuelo regular a España también admiten carga aérea, aunque en cantidades limitadas.

8.2.5 MONEDA Y TIPO DE CAMBIO

Moneda y tipo de cambio

La moneda de los Estados Unidos es el dólar. El nombre del dólar estadounidense proviene del nombre del dólar español, circulado ampliamente en los Estados Unidos durante la Guerra de la Independencia. Asimismo, el símbolo "\$" del dólar parece tener también origen español, resultado de la evolución de la abreviatura española Ps, que abreviaba Pesos, Piastras o Piezas de a ocho. Un dólar está dividido en 100 centavos. Las monedas se usan para las fracciones de dólar con denominaciones de 1 centavo (*penny*), 5 centavos (*nickel*), 10 centavos (*dime*) y 25 centavos (*quarter*). Los billetes de curso legal, son de 1, 5, 10, 20, 50 y 100 dólares.

El uso de tarjetas de crédito y débito está ampliamente extendido hasta en pequeñas compras. Es aconsejable que los visitantes posean una de las principales tarjetas de crédito internacionalmente admitidas: "American Express", "MasterCard", "Visa", etc. En algunos establecimientos no aceptan tarjetas de crédito europeas. Los cheques de viajero son otro instrumento de pago comúnmente aceptado, pero en fuerte declive.

También está extraordinariamente extendido el uso de cheques bancarios (de bancos en EE.UU.) para la adquisición y pago de bienes y servicios dentro del área de residencia que coincide con el de operación del banco. La domiciliación bancaria de recibos está poco extendida, lo cual resulta bastante incómodo. Los recibos de servicios como electricidad, tarjetas de crédito y teléfono se pagan mensualmente normalmente por cheque, el cual se remite por correo, o bien utilizando la tarjeta de crédito para hacer pagos a través de Internet. Es conveniente revisar cuidadosamente las facturas de todo tipo pues los errores son bastante frecuentes.

El tipo de cambio puede variar considerablemente. El régimen de cambios es totalmente libre. El tipo de cambio medio euro/dólar en 2018 fue de 1,1810 \$/€ y en 2019 de 1,1195 \$/€. En el periodo de enero hasta junio de 2020 el tipo de cambio medio fue 1,1020 \$/€.

8.2.6 LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN

La lengua oficial en los Estados Unidos es el inglés. El español, pese a no ser oficial, es hablado por cerca de cincuenta y tres millones de habitantes del país (16,2% de la población total) y es además el idioma más estudiado (aproximadamente un 60 % de los estudiantes lo eligen como lengua extranjera). Se pueden realizar muchas transacciones de servicios en español (teléfono, agua, TV satelital, banca, etc.), así como gestiones con las administraciones públicas.

De los estudios realizados por el U.S. Census Bureau se concluye que en Estados Unidos cada vez se habla más español siendo Texas, California y Nuevo México los primeros estados, con un porcentaje próximo al 30%.

La religión tiene un papel muy significativo en Estados Unidos. Según un estudio realizado por el *Pew Global Attitudes Project* es, junto con Irlanda, uno de los países desarrollados donde los ciudadanos dan más importancia a la religión. Así, el 36% de los estadounidenses dice asistir con periodicidad semanal a algún tipo de servicio religioso, un porcentaje alto si se compara con el 15 % de Francia o el 7 % de Reino Unido. En cuanto a la distribución de religiones, el 46,5% se declara protestante, 20,8% católico, 1,9% judío, 1,6% mormón, 1,9% judío y un 5,8% de otras religiones.

Además, la religión tiene un peso destacado en la vida política del país. Los políticos suelen hablar de sus creencias religiosas y muchas iglesias y figuras religiosas participan activamente en política. La iglesia cristiana evangélica tiene gran peso en el Partido Republicano, mientras que los demócratas tienden a acaparar el voto laico. Todos los Presidentes del país han sido

protestantes, excepto John F. Kennedy que era católico.

8.3 OTROS DATOS DE INTERÉS

8.3.1 CONDICIONES SANITARIAS

Las condiciones sanitarias son excelentes y no existen enfermedades endémicas.

Como medida preventiva, a los niños se les exige, antes de entrar al colegio, vacunarse contra una serie de enfermedades que han sido erradicadas en España.

Los servicios médicos, hospitalarios y farmacéuticos están muy desarrollados y son generalmente de calidad, así como extremadamente caros. Si se precisa medicación por enfermedad crónica o tratamiento prolongado, es recomendable traerla desde España, ante el muy superior desembolso necesario en Estados Unidos.

A la hora de buscar cualquier tipo de asistencia médica en EE. UU. hay muy pocos servicios gratuitos y la mayoría de los centros son muy costosos. Por ello es necesario estar cubierto por un seguro médico. Sin embargo, los servicios de urgencias tienen obligación de ofrecer asistencia. Asimismo, existen numerosos hospitales locales o religiosos que atienden gratuitamente. Los servicios médicos cobran por la misma prestación mucho menos a los seguros que a las personas físicas.

Los siguientes enlaces pueden ayudarle a seleccionar un hospital:

- Departamento de Sanidad de los Estados Unidos: <http://www.hhs.gov/>

- Joint Commission on Accreditation of Health Care Organizations: entidad acreditadora de la calidad de los hospitales: <http://www.jointcommission.org/>

- Healthfinder: Presenta información de la Administración estadounidense y de otras organizaciones: <http://health.gov/myhealthfinder>

Si se requiere asistencia médica hay que concertar una cita previa por teléfono y tener a mano todos los datos correspondientes al seguro (centros, servicios y cantidades cubiertas) antes de someterse a cualquier tratamiento o procedimiento médico. También es útil disponer de una lista de medicamentos a los que se sea alérgico para evitar su aplicación.

8.3.2 ALOJAMIENTO Y HOTELES

Todas las cadenas hoteleras ofrecen tarifas para empresas o *corporate rates*, negociables previamente, que aplican reducciones a los precios generales. A continuación se incluye un listado de las principales cadenas hoteleras, entre las que se encuentran las españolas Meliá o NH.

Listado de cadenas de hoteles en Estados Unidos

HOTEL	PAGINA WEB	EN EE. UU.
Best Western	www.bestwestern.com	+1 (800) 528 1238
DoubleTree	www.doubletree.com	+1 (800) 560 7753
Four Seasons	www.fourseasons.com	+1 (800) 819 5053
Helmsley Hotels	www.helmsleyhotels.com	+1 (800) 221 4982
Hilton	www.hilton.com	+1 (800) 7741500
Holiday Inn	www.holidayinn.com	+1 (800) 465 4329
Howard Johnson (HoJo)	www.hojo.com	+1 (800) 446 4656
Hyatt	www.hyatt.com	+1 (888) 591 1234
Inter-Continental	www.intercontinental.com	+1 (888) 424 6835
Loews	www.loewshotels.com	+1 (800) 563 9712

Marriott/Renaissance	www.marriott.com	+1 (888) 236 2427
Meliá	www.melia.com	+1 (888) 956 3542
Omni	www.omnihotels.com	+1 (800) 444 6664
Radisson	www.radisson.com	+1 (888) 2011718
Ritz-Carlton	www.ritzcarlton.com	+1 (800) 241 3333
Sheraton/Westin/W Hotels	www.starwood.com	+1 (888) 625 5144
Sofitel	www.sofitel.com	+1 (800) 763 4835
Wyndham Hotels	www.wyndhamhotels.com	+1 (800) 446 1589

8.3.3 SISTEMA EDUCATIVO. COLEGIOS

La enseñanza obligatoria se inicia a los 6 años y se termina a los 18, que se dividen en: primaria (*elementary school*), cursos (*grades*) 1º a 5º, intermedia (*middle school*) cursos 6º a 8º y bachillerato (*high school*) cursos 9º a 12º. Los tres niveles se imparten en centros independientes. Los colegios públicos no aceptan niños hasta los 4 o 5 años, lo que obliga a sufragar costosos gastos de guardería si se decide utilizar este servicio, que siempre será privado.

Las opciones son básicamente tres: a) colegio público (mixto), b) colegio privado (mixto, o separados), y c) colegio privado internacional (mixtos).

A continuación se proporciona información relativa al área metropolitana de Washington.

a) Colegios públicos: Algunos gozan de reconocido prestigio y aparecen en las primeras posiciones del *ranking* de los mejores colegios de los EE.UU. Los mejores están situados en las zonas residenciales de mayor nivel: Bethesda, Chevy Chase, Potomac, o McLean, principalmente. Los del Distrito de Columbia generalmente no tienen muy buena fama, aunque hay excepciones. La asistencia, los libros y el transporte en autobús son gratuitos.

Si el niño es buen estudiante, el colegio público puede ser la mejor opción. El currículo oficial exige que los alumnos realicen determinadas asignaturas, pero otras son de libre elección existiendo una gran variedad de opciones. En High School existen además varios niveles de exigencia dentro de una misma asignatura, siendo el nivel más básico el “*regular*”, seguido de “*honor programs*” pensado para aquellos alumnos que tienen más facilidad y destreza con una asignatura y el nivel “*AP*” para los alumnos más avanzados. Si un alumno cursa la mayor parte de las asignaturas en los denominados “*honor programs*”, la formación puede considerarse comparable a la media de un colegio americano privado.

Si el estudiante tiene un nivel de inglés aceptable y alta capacidad de estudio, es conveniente negociar con el colegio para que el alumno sea ubicado, en las asignaturas clave, dentro de su curso, en “*honor programs*”.

Los colegios públicos de la zona cuentan con un sistema de aprendizaje de inglés para extranjeros que denominan ESOL, gracias al cual los niños aprenden rápidamente y de forma eficaz el inglés sin que el estudio de otras asignaturas se resienta demasiado.

En caso de que el alumno tenga dificultades con alguna asignatura, o quiera avanzar más rápido, existe la posibilidad de asistir a cursos de verano que permiten avanzar en seis semanas el equivalente a un curso completo. También en ocasiones, según casos y circunstancias, y con previa aprobación del colegio, es posible acelerar el aprendizaje, de forma que un alumno, por ejemplo, curse tres años en dos, o cuatro en tres.

Para los alumnos que a su vuelta en España tengan que superar la prueba de selectividad española, es preciso el apoyo de profesorado particular para completar los conocimientos recibidos en los dos últimos cursos del High School, ya que el currículum americano y el español son muy diferentes. La Consejería de Educación en la Embajada ofrece información, pero las clases deben gestionarse de forma privada, y no suele haber demasiadas alternativas ni opciones. Lo que sí ofrece la Consejería de Educación es un programa de español llamado ALCE, para que, especialmente los más pequeños, mantengan el contacto con la cultura española, y no pierdan el dominio del español. Las clases del programa ALCE son impartidas gratuitamente por profesores españoles y pueden ser recomendables especialmente para niños

entre 6 y 13 años.

Los problemas disciplinarios (tabaco, alcohol, drogas, etc.) en los colegios públicos reconocidos no son mayores que los que se registran en los colegios privados. Una excepción sería Washington DC donde los problemas disciplinarios sí son mayores y el ambiente escolar es peor.

b) Colegios privados: La gama es muy amplia así como los precios, que oscilan entre 5.000 y 15.000 dólares/año para colegios parroquiales católicos en los que solo se cursa hasta 8º grado, hasta los 30.000 dólares/año para los de prestigio más reconocido y que incluyen también bachillerato o solo ofrecen bachillerato. Ejemplos de estos últimos son: Landon (chicos), St. Albans (Episcopal, chicos), Cathedral (Episcopal, chicas), Georgetown Prep (Jesuitas, chicos), Visitation (católico, chicas), Holy Child (católico, chicas), Stone Ridge (católico, chicas), Holtom Arms (chicas). Existe también una amplia gama de colegios de educación secundaria mixta, entre los que cabe citar: Sidwell Friends y Bullis. La mayor parte de los colegios citados está en Maryland y algunos como Visitation, St. Albans, Cathedral y Sidwell Friends están en el Distrito.

La Administración española no compensa ningún gasto en educación en estos colegios.

c) Colegios privados internacionales: En Maryland cabe citar el Liceo Francés (Bethesda), el Colegio Alemán (Potomac), y en el Distrito el Washington International School. Los precios oscilan entre 9.000 y 14.000 dólares/año. En los tres casos se pueden percibir las ayudas previstas en la legislación española.

Un aspecto ya citado pero que conviene resaltar es que cuando los chicos llegan de España lo normal es que no tengan un conocimiento suficiente del inglés. El dominio se puede adquirir en poco tiempo gracias al programa ESOL y la inmersión en el inglés. Sin embargo, los colegios, especialmente en High School, tienden a considerar que el no dominio del inglés es crítico para otras materias, y tienden a colocar a los estudiantes en los niveles más bajos (“regular”) en casi todas las asignaturas, donde los progresos parecen ficticiamente más rápidos por conseguirse mejores notas, pero donde el aprendizaje es limitado y puede afectar al futuro desarrollo educativo, algo que debe valorarse.

Para aquellos alumnos que contemplen la opción de estudiar en una universidad americana, deben tener en cuenta lo anteriormente mencionado. El colegio en el que se estudia el bachillerato, el nivel de dificultad de las asignaturas cursadas y las calificaciones obtenidas son aspectos que las universidades norteamericanas examinan y tienen muy en cuenta a la hora de admitir a los alumnos. Un alumno que haya cursado una asignatura de “*honor program*” o AP tendrá más opciones que uno que haya cursado asignaturas con nivel “regular”. Incluso muchas asignaturas AP son reconocidas por las universidades como créditos universitarios, lo que alivia la carga de estudio y económica a la hora de acceder a la universidad.

Para aquellos que vengan de España a estudiar en la Universidad deberán acreditar un buen nivel de inglés pasando un examen (TOFL) y deberán presentar sus solicitudes de admisión con bastante antelación, mejor a principio de año, lo cual puede ser un problema si el primer año de incorporación del funcionario coincide con el primer año de universidad de algún hijo. Los procesos de admisión generales suelen iniciarse incluso un año antes de que el alumno vaya a empezar sus estudios (se debe consultar con la Universidad para ver si existen otras posibilidades). Para aquellos alumnos que finalicen los estudios de High School en EE.UU. generalmente no será necesario que acrediten el nivel de inglés (depende de las universidades) pero deberán pasar un examen (SAT o ACT, según las universidades) que no es muy difícil y que generalmente se realiza un año antes de acabar el bachillerato o seis meses como muy tarde antes de que el alumno finalice el último curso de High School.

En EE.UU. hay numerosas universidades públicas y privadas. Los precios oscilan mucho según se trate de una universidad pública o privada. Resulta además mucho más económico acudir a una universidad ubicada en el mismo Estado donde se reside, ya que en caso contrario el precio puede elevarse un 30% o más.

A modo de orientación, una Universidad pública puede costar unos 10.000 dólares por curso si se reside en el mismo estado donde se ubica la Universidad. El coste de una Universidad media-

alta está en torno a los 25.000 o 35.000 dólares/año académico, a lo que hay que añadir alrededor de 15.000 dólares/año para alojamiento y manutención. Un buen número de americanos optan por que sus hijos estudien fuera del lugar de residencia de los padres. Es una cuestión cultural, ya que los jóvenes se independizan mucho antes que en España.

Existe además la alternativa del *College*, en el que el estudiante puede estudiar dos cursos y luego pedir traslado (*transfer*) a una Universidad. La ventaja del *College* es que es algo más económico que la Universidad. Solo hay que asegurarse de escoger un *College* y unos estudios que sean totalmente reconocidos por la Universidad a la que se desea solicitar el traslado. Dentro de los *Colleges* existe una variedad que se conoce como *Community Colleges* que ofrecen cursos dirigidos generalmente a las personas que viven en el mismo condado donde está ubicado el *College*. Ofrecen a un precio económico, una amplia variedad de cursos, algunos de ellos no dirigidos a la obtención de un título universitario, pero que pueden resultar de interés para aquellos jóvenes o familiares que no tengan intención de pasar un largo periodo de tiempo en EE.UU. Es una buena forma de adquirir conocimientos y mejorar el inglés. Los *colleges* ofrecen una amplia y exhaustiva información en sus páginas webs.

8.3.4 CORRIENTE ELÉCTRICA

La corriente eléctrica de 110/120 voltios es diferente a la existente en España que es de 220. También la frecuencia es distinta: en EE.UU. es de 60 hercios mientras que en Europa es de 50. Por consiguiente, es necesario un transformador y un adaptador para el enchufe de clavija americana (NEMA 1-15), que se puede adquirir en algunos establecimientos o, mucho más barato, en Amazon. A menudo, es preferible adquirir en el país los pequeños electrodomésticos, para evitar el transformador.

8.4 DIRECCIONES ÚTILES

Representaciones oficiales en España

Embajada de los Estados Unidos

Serrano, 75. 28006 Madrid
Tel: 91 577-4000 Fax: 91 577-5735
Página Internet: <https://es.usembassy.gov/es/>

Consejería Comercial de la Embajada de EE. UU.: <http://2016.export.gov/spain/>

Oficinas consulares: Barcelona, A Coruña, Valencia,
Sevilla, Fuengirola (Málaga), Palma de Mallorca y Las
Palmas: <http://es.usembassy.gov/u-s-citizen-services/u-s-consular-offices>

Enterprise Florida (Oficina de Desarrollo del Estado de Florida)

Director: Gonzalo Arance
Conde de Aranda, 13, 28001 Madrid
Tel: 91 308 6511; Fax: 91 3086624
Página web: <http://www.enterpriseflorida.com>

Oficina Comercial y de Turismo de Puerto Rico en Europa

Director: Adolfo Rodriguez - e-mail: adolfo.rodriguez@pridco.pr.gov
Claudio Coello, 22, 1B – 28001 Madrid (España)
Tel: 91 431 21 28; Fax: 91 577 52 60
Página web: <http://businessinpuertorico.com/es/espana>

Otras

Cámara de Comercio de Estados Unidos en España

<http://www.amchamspain.com/contacto>

En Madrid:

Palacio de Miraflores, Calle de Felipe IV, 3, 28014 Madrid, España
Tel: (34) 917 37 4748
e-mail: amcham@amchamspain.com

En Barcelona:

Pl. Francesc Macià, 5 Piso 1º 1ª, 08021 Barcelona, España
Tel: (34) 93 415 99 63; Fax: (34) 93 415 11 98
e-mail: amcham@amchamspain.com

Representaciones oficiales españolas en EE. UU.

Embajada y Consulado de España

2375 Pennsylvania Ave. N.W. Washington, DC 20037
Tel: (202) 452 01 00, (202) 728 23 40
Tel (desde España): +1 (202) 452 01 00, +1 (202) 728 23 40
Telefax (desde España): +1 (202) 833 56 70
Página web: <http://spainemb.org>

Embajador: Excmo. Sr. D. Santiago Cabanas Ansorena
<http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/WASHINGTON/es/Embajada/Paginas/Embajador.aspx>
Horario de oficina: 9:00 h-17:00 h. (se recomienda confirmar el horario de atención al público en los Consulados, que puede variar respecto del horario general)

Oficina Económica y Comercial

Washington D.C.

Oficina Económica y Comercial Embajada de España
2375 Pennsylvania Ave., N.W. Washington, D.C. 20037-1736
Tel: +1 (202) 728 2368
e-mail: washington@comercio.mineco.es

Consejera Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. José Luis Kaiser Moreiras
Consejero Económico y Comercial: Sr. D. Christian Garma Santander
Consejera Comercial: Sra. Dña. Ángeles Bosch Jiménez
Agregada Comercial: Sra. Dña. Ana Domínguez Velasco
Consejera Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. José Luis Kaiser Moreiras

Jurisdicción: Distrito de Columbia, Maryland, Virginia, Virginia Occidental, Carolina del Norte, Carolina del Sur y Delaware.

Actividades: Seguimiento de la economía norteamericana y las relaciones comerciales bilaterales, asistencia técnica a los exportadores españoles, seguimiento y difusión de la legislación federal, promoción de inversiones norteamericanas en España y españolas en Estados Unidos, relaciones con los organismos financieros multilaterales con sede en Washington D.C. y apoyo en su relación con ellas, participación y apoyo a actos de promoción comercial, relaciones comerciales EE. UU. / UE y contenciosos económico comerciales, representación de España en las reuniones de coordinación con la Unión Europea en materias económicas y comerciales, seguimiento de la situación de los eventos políticos y de los centros de pensamiento. Departamento de Promoción Especializada: defensa /seguridad militar.

Chicago

500 N. Michigan Avenue, Suite 1500 Chicago, Illinois 60611
Tel: +1 (312) 644-1154
e-mail: chicago@comercio.mineco.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Javier Yraola Burgos

Jurisdicción: Illinois, Dakota del Norte y del Sur, Michigan, Minnesota, Indiana, Kansas, Kentucky, Nebraska, Missouri, Wisconsin, Iowa y Ohio

Departamentos de Promoción Especializada: Bienes industriales: lubricantes; biotecnología; semimanufacturas de papel y corcho; productos químicos (incluyendo materias primas / semimanufacturas plástico y caucho); productos siderúrgicos y fundición de otros metales; moldes y matrices; ferretería; envases y embalajes; material y aparellaje eléctrico; seguridad industrial / comercial / colectividades / personal; vehículos (excepto bicicletas y motocicletas) y otros equipos de transporte; equipo de elevación / manipulación de materiales / cargas; equipo de manipulación de fluidos; equipo médico-hospitalario / científico y técnico; suministros médicos, farmacia (incluidas ortopedias y prótesis); equipamiento de hostelería / colectividades; equipo comercial; línea marrón; maquinaria / bienes de equipo para todos los sectores; electrónica industrial y robótica; materias primas / productos básicos sin elaborar. Servicios: construcción / ingeniería; explotación recursos naturales; mantenimiento y reparación; seguridad; tecnología fabricación / I+D / control de calidad; subcontratación industrial, gestión de infraestructuras.

Los Ángeles

Avenue of the Stars 1900, Suite 2430 Los Angeles, California 90067

Tel: +1 (310) 277-5125

e-mail: losangeles@comercio.mineco.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Juan Luis Gimeno Chocarro

Jurisdicción: California, Washington, Utah, Oregón, Montana, Colorado, Idaho, Wyoming, Nevada, Hawái, Arizona, Nuevo Méjico y Alaska.

Departamentos de Promoción Especializada: Ocio: Máquinas recreativas, artículos deportivos (incluidas bicicletas y motocicletas); armas deportivas y municiones; instrumentos musicales; animales vivos, cría caballar. Ciertos Productos de Consumo: Cueros, pieles, marroquinería; hilados y tejidos sin confeccionar; artículos de puericultura; metales, joyería, bisutería, orfebrería y monedas; relojería; perfumería, cosmética, peluquería; higiene, limpieza y para-farmacia; papelería, escritorio y dibujo; material didáctico; juegos y juguetes; obras de arte/colección y antigüedades; productos audiovisuales para cine y sus soportes; óptica de consumo; equipo funerario; maniqués, electrónica de consumo, productos informáticos de consumo. Servicios: comunicaciones; informática; del sector musical (excepto grabación /edición musical); audiovisuales para cinema. Bienes industriales: Energía y equipos para su generación (eólica, solar, bioenergía, etc.); combustibles

Miami

Gables International Plaza, 2655 Le Jeune Road, Suite 1114

Coral Gables, Florida 33134

Tel (305) 446-4387

e-mail: miami@comercio.mineco.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Francisco Javier Garzón Morales

Agregado Comercial: Sr. D. José Manuel Fresnillo Riesgo Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Francisco Javier Garzón Morales

Jurisdicción: Florida, Luisiana, Oklahoma, Alabama, Tejas, Mississippi, Georgia, Arkansas y Tennessee.

Departamentos de Promoción Especializada: Hábitat / Azulejo, Piedra Natural y otros materiales de construcción. Muebles, iluminación, complementos de decoración, menaje de mesa y cocina, textiles del hogar sin confeccionar y confeccionados, electrodomésticos (excepto línea marrón), alfombras y moquetas, equipos municipales; servicios: arquitectura y diseño de interiores. Industrias Culturales Productos editoriales y promoción español, otras artes gráficas, productos

discográficos y edición musical, productos audiovisuales grabados para TV, Tabaco y artículos de fumador, servicios: artes gráficas, discográficos y edición musical, servicios audiovisuales para TV. Servicios de licencias y derechos de comercialización.

Nueva York

Chrysler Building. 405 Lexington Avenue, New York, NY 10174

Tel: (212) 661-4959

e-mail: nuevayork@comercio.mineco.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Bruno Fernández Scrimieri

Consejera Económico y Comercial: Sra. Dña. Estefanía Sánchez Rodríguez

Agregada Comercial: Sra. Dña. Maria Antonia Muñoz Armant

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Bruno Fernández Scrimieri

Jurisdicción: Nueva York, Maine, Vermont, Nueva Jersey, New Hampshire, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut y Pennsylvania.

Departamento de Inversiones y Departamentos de Promoción Especializada: Productos alimenticios, Vinos y otras bebidas alcohólicas, Moda y calzado, Confección cuero/piel, confección para vestir; calzado y demás accesorios de vestir. Hábitat de diseño (muebles, iluminación y complementos).

Estado Libre Asociado de Puerto Rico

Edificio Capital Center

239 Avenida Arterial Hostos, Suite 705

San Juan de Puerto Rico, PR 00918-1476

Tel: +1 (787) 758 6345

e-mail: sanjuan@comercio.mineco.es

Consejera Económico y Comercial: Sra. D^a. Maria del Rosario Paradinas Zorrilla

Jurisdicción: Puerto Rico y Virgin Islands.

9 ANEXOS

9.1 CUADRO DE DATOS BÁSICOS

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	9.833.517 km ²
Situación	Norteamérica. Limita al norte con Canadá, al este con el océano Atlántico, al sur con Méjico y al oeste con el océano Pacífico. El estado insular de Hawái se encuentra en el océano Pacífico.
Capital	Washington, D.C.
Principales ciudades	Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Dallas, Houston, Filadelfia, Washington DC, Miami, Atlanta, Boston, San Francisco, Phoenix
Clima	Predominio del clima de tipo continental en la zona atlántica y en el interior de país. El sudeste tiene un clima continental y húmedo, tropical en Florida, árido en las Rocosas y oceánico y mediterráneo en el sudoeste. Alaska presenta inviernos extremadamente fríos y veranos relativamente suaves. Hawái disfruta de un clima templado durante todo el año.

Población	329.131.338 (31 diciembre 2019. Estimada)
Densidad de población	33,5 hab/km ²
Crecimiento de la población	0,72%
Esperanza de vida	80,3 años
Grado de alfabetización	99%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	12,4 (estimación 2020, www.cia.gov)
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	8,3 (2020, www.cia.gov)
Idioma	Inglés. Español bastante extendido, sobre todo en las costas sureste y suroeste, y en el sur del país.
Religión	Protestantes (46,5%). Católicos (20,8%). Judíos (1,9%). Mormones (1,6%). Otros (5,8%).
Moneda	Dólar estadounidense
Peso y medida	Sistema británico de pesos y medidas
Diferencia horaria con España	6 horas en la costa este, 9 horas en la costa oeste

Fuentes: US Census. Banco Mundial, CIA. Última actualización: junio 2020

9.2 CUADRO DE PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2016	2017	2018	2019
PIB real (miles de millones USD, a precios constantes de 2012)	17.688,9	18.108,1	18.638,2	19.073,1
PIB (MM USD, a precios corrientes)	18.715,0	19.519,4	20.580,2	21.427,7
Tasa de variación real (%)	1,6	2,4	2,9	2,3
Tasa de variación nominal (%)	2,7	4,3	5,4	4,1
INFLACIÓN				
Media anual (%)	1,3	2,1	2,4	1,8
Fin de período (%)	2,1	2,1	1,9	2,3
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	0,521	1,125	1,96	2,23
Fin de período (%)	0,750	1,50	2,5	1,75
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	324.304	325.719	328.231	329.131
Población activa (x 1.000 habitantes) (media anual)	158.968	160.597	162.025	163.506
% Desempleo sobre población activa	4,7	4,1	3,9	3,5
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-3,2	-3,5	-3,8	-4,6
DEUDA PÚBLICA				
en M USD	19.976.826	20.492.746	21.974.096	23.201.380
en % de PIB	105,2	102,9	105,2	106,8
EXPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en M USD	1.457.393	1.553.589	1.676.950	1.652.437
% variación respecto al período anterior	-3,6	6,6	7,9	-1,5

IMPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en M USD	2.207.195	2.358.789	2.557.251	2.516.767
% variación respecto al período anterior	-2,9	6,9	8,4	-1,6
SALDO B. COMERCIAL BIENES				
en M USD	-749.801	-805.200	-880.301	-864.331
en % de PIB	-4	-4,1	-4,3	-4
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en M USD	-428.349	-439.646	-449.693	-480.226
en % de PIB	-2,3	-2,25	-2,2	-2,25
DEUDA EXTERNA				
en M USD	18.025.120	19.020.976	19.669.422	20.412.714
en % de PIB	96,3	97,4	95,6	95,3
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en M USD	n.d. n.d	n.d	n.d	n.d
en % de exportaciones de b. y s.	n.d	.n.d	n.d	n.d
RESERVAS INTERNACIONALES (excluido oro)				
en M USD	106.291	112.252	114.757	118.438
en meses de importación de b. y s.	n.d	n.d		
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	1,11	1,13	1,18	1,12
fin de período	1,05	1,23	1,15	1,12
Fuentes: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve, Treasury Bulletin. Última actualización: junio 2020				

9.3 INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO
Fondo Monetario Internacional (FMI)
Banco Mundial (BM)
Banco Interamericano de Desarrollo (IDB)
Banco Africano de Desarrollo (BAfD)
Banco Asiático de Desarrollo (BAsD)
Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)
Organización Mundial del Comercio (OMC)
Conferencia de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
Agencia Internacional de la Energía (AIE)

9.4 CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS

En EE.UU. se celebran anualmente miles de ferias especializadas. Para un listado general de ferias en los EE.UU., se recomienda visitar <http://www.tsnn.com>. Para conocer aquellas que reciben el apoyo del Departamento de Comercio de EE.UU. se sugiere visitar: <https://www.export.gov/Events>.