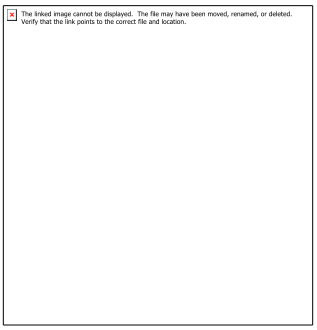
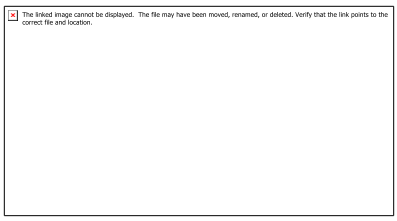


GUÍA DE PAÍS

Estados Unidos



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Washington

Actualizado a agosto 2022

1 PANORAMA GENERAL 5

1.1 Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima 5
1.2 Demografía y sociedad 5
1.3 PIB per capita y distribución de la renta 7
1.4 Población activa y desempleo 7
1.5 Organización político-administrativa 7
1.5.1 Sistema de gobierno, partidos políticos y división de poderes 7
1.5.2 Organización administrativa y territorial del Estado 9
1.5.3 La Administración económica y su distribución de competencias 10
1.6 Relaciones internacionales/regionales 14

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS 15

2.1 Características del mercado 15
2.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial 17
2.3 Importancia económica del país en la región 27
2.4 Perspectivas de desarrollo económico 28
2.5 Oportunidades de negocio 29

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR) 31

3.1 Tramitación de las importaciones 31
3.2 Aranceles y Regímenes económicos aduaneros 33
3.3 Normas y requisitos técnicos 38
3.4 Regulación de cobros y pagos al exterior 40
3.5 Contratación pública 42

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN 50

4.1 Marco legal 51
4.2 Repatriación de capital/control de cambios 55
4.3 Incentivos a la inversión 56
4.4 Establecimiento de empresas 57
4.4.1 Representación y agencia 57

4.4.2 Tipos de sociedades. Formalidades de constitución 58
4.4.3 Formación de "joint-ventures". Socios locales 64
4.5 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias) 64

5 SISTEMA FISCAL 65

5.1 Estructura general 65
5.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local) 67
5.3 Impuestos 68
5.3.1 Imposición sobre sociedades 68
5.3.2 Imposición sobre la renta de las personas físicas 71
5.3.3 Imposición sobre el patrimonio 73
5.3.4 Imposición sobre el consumo 73
5.3.5 Otros impuestos y tasas 73
5.4 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera 74

6 FINANCIACIÓN 74

6.1 Sistema financiero 74
6.2 Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación 81
6.3 Acuerdo de cooperación económico-financiera con España 81

7 LEGISLACIÓN LABORAL 82

7.1 Contratos 82
7.2 Trabajadores extranjeros 83
7.3 Salarios, jornada laboral 87
7.4 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga 90
7.5 Seguridad social 91

8 INFORMACIÓN PRÁCTICA 93

8.1 Costes de establecimiento 93
8.2 Información general 93
8.2.1 Formalidades de entrada y salida 93
8.2.2 Hora local, vacaciones y días festivos 94
8.2.3 Horarios laborales 95

8.2.4 Comunicaciones y conexiones con España 95
8.2.5 Moneda y tipo de cambio 96
8.2.6 Lengua oficial y religión 97
8.3 Otros datos de interés 97
8.3.1 Condiciones sanitarias 97
8.3.2 Alojamiento y hoteles 98
8.3.3 Sistema educativo. Colegios 99
8.3.4 Corriente eléctrica 101
8.4 Direcciones útiles 102

9 ANEXOS 105

9.1 Cuadro de Datos Básicos 105
CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS 105
9.2 Cuadro de Principales Indicadores económicos 106
CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS 106
9.3 Instituciones internacionales y económicas de las que el país es miembro 107
CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO 107
9.4 Calendario general de Ferias del país 108
CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS 108

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).

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).

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). La población estimada a 30 de junio de 2022 es de 337.341.951 habitantes. Con una densidad de 36 hab./km2 (compárese con los 95 hab./km2 de España)

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 46,6 millones en enero de 2022, en torno al 14% de la población de los Estados Unidos (datos basados en US Census Bureau y Center for Immigration Studies 2022).

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 abril 2022)	332.341.951
Densidad demográfica (estimación 2022)	36,0
Tasa de crecimiento natural (estimación 2022)	0,69%
Crecimiento migratorio neto (estimación 2020)	3,02/1.000 habitantes
Población urbana 2020 (79% según Censo del 2000)	83,1%
Esperanza de vida (2020)	80,6

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.

Según las últimas estimaciones de 2020, se confirman las tendencias anteriores, suponiendo la población hispana o latina ya un 18,7% del total o 60,5 millones de personas en 2019 (la población blanca total es un 78,6%); destaca también el aumento de la población asiática (http://www.census.gov/http://www.census.gov/newsroom/press-kits/2020/population-estimates-detailed.html

La proporción de mujeres sobre el total de la población estadounidense es ligeramente mayor que la de hombres para los rangos población de mayores de 35 años. Si se estructura por edades, las proporciones son las siguientes:

Distribución de la población por edades

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES		
Censo de 2019	Habitantes (en miles)	%
Población Total	324.356	100
Menores de 5 años	19.736	6,0
De 5 a 17 años	54.057	16,3
De 18 a 24 años	33.105	10,1
De 25 a 44 años	86.236	26,3
De 45 a 64 años	82.455	25,2
Más de 65 años	52.788	16,1

Fuente: US Census Bureau, “Age and Sex Composition: 2019. Current Population Survey”.

1.3 PIB per capita y distribución de la renta

La renta per cápita en EE. UU. fue de 74.643 dólares en junio de 2022 (en dólares corrientes), mientras que en 2021 se situó en los 68.493 dólares.

El índice de Gini en Estados Unidos se situó en el 48,9 en 2020 (último dato disponible), ligeramente superior al 48,4 en 2019. Este registro se encuentra significativamente por encima del 32,1 de España para 2020 (Fuente: US Census Bureau e INE). El índice de Gini es una medida de la desigualdad en la distribución de la renta entre los habitantes de un país. Un valor de 0 se corresponde con la perfecta igualdad y un valor de 100 con la perfecta desigualdad, una persona posee toda la renta y el resto no posee nada. Según este índice, la desigualdad sigue incrementándose en EE. UU. y disminuye en España.

1.4 Población activa y desempleo

La tasa de actividad se situó en 2022 en el 62,1% hasta los 158,3 millones de personas, todavía sin alcanzar los niveles previos a la pandemia de 164,5,5 millones con un 63,2%. Según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics, BLS) en junio de 2022 la tasa de desempleo disminuyó hasta el 3,5%, después de alcanzar un 14,7% de desempleo en abril de 2020.

1.5 Organización político-administrativa

1.5.1 Sistema de gobierno, partidos políticos y división de poderes

Estados Unidos es una república democrática federal, presidencialista. La efectiva división de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial se basa en la filosofía del control y el equilibrio (*check and balances*) entre poderes.

El **presidente**, elegido cada cuatro años por sufragio universal indirectamente a través de un colegio electoral, encabeza el poder ejecutivo, elige a los miembros de su Gabinete, que deben ser confirmados por el Senado. Solo excepcionalmente se reúne el Gabinete en pleno. El presidente es el Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, ratifica los Tratados y firma y ordena cumplir las leyes federales surgidas del Congreso y las órdenes ejecutivas. 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 mandato coincide con el del presidente, además de presidir el Senado, sucede al presidente en caso de fallecimiento o destitución de éste hasta las nuevas elecciones

presidenciales regulares. El vicepresidente participa en las reuniones del Consejo de Seguridad Nacional, y ejerce las funciones que el presidente le encomiende por delegación.

Las elecciones presidenciales se celebran cada cuatro años el primer martes después del primer lunes de noviembre. Las celebradas el 3 de noviembre de 2020, dieron por ganador a Joseph R. Biden, al lograr 306 votos electorales frente a los 232 del candidato republicano Donald Trump.

El **poder legislativo** reside en el Congreso de los EE. UU. que se compone de dos cámaras: la Cámara de Representantes (House of Representatives) 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: un *Resident Commissioner* por el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, y cuatro Delegados por el Distrito de Columbia, Guam, Samoa y las Islas Vírgenes. Tanto los senadores como los representantes son elegidos por sufragio universal directo.

Los 435 representantes (Cámara Baja) se someten a elección cada dos años, en años pares, mientras que los senadores (Cámara Alta) lo hacen cada seis, con renovación de un tercio de los senadores cada dos años.

Actualmente, el partido demócrata mantiene el control en la Cámara de Representantes con 222 escaños frente a los 211 republicanos. Sin embargo, en el Senado el poder está igualado con 50 escaños republicanos, 48 demócratas y 2 independientes. El voto de Presidente del Senado, la vicepresidenta Kamala Harris (demócrata) junto a los votos de los independientes permite al partido demócrata obtener mayoría simple.

El **proceso legislativo federal**. Cualquier congresista de una de las dos cámaras, Senadores o Representantes, con el posible respaldo de otros congresistas, puede presentar proposiciones de ley. El presidente tiene potestad para presentar algunos proyectos de ley, como el que incluye el presupuesto federal anual. Una vez admitidas a trámite las propuestas, son examinadas por los comités correspondientes en ambas cámaras, que deben aprobarlas antes de presentarlas en el pleno. Hay 17 comisiones en el Senado, con 70 subcomisiones, y 23 comisiones en la Cámara de Representantes, con 104 subcomisiones. 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. Si el proyecto se inicia en la Cámara de Representantes, y se aprueba por mayoría simple (218 votos de 435), pasa al Senado donde lo revisa la comisión correspondiente. La aprobación del Senado puede conllevar mayoría simple (51 de 100) o cualificada de 2/3, según el caso (por ejemplo, de *impeachment* al presidente, enmiendas a la constitución, o superación del veto presidencial). El presidente dispone de 10 días para firmar o vetar el proyecto de ley aprobado por el Congreso. Los tribunales federales pueden llegar anular una ley en caso de juzgarla inconstitucional.

El **sistema judicial** sigue un modelo de Justicia fuertemente descentralizado. En Estados Unidos no hay una sola Administración de Justicia, sino múltiples Administraciones de Justicia. A la

administración de justicia federal, se suman las de los estados que son completamente independientes de la federal, se rigen por sus propias constituciones y demás normas de aplicación, y se sostienen con el presupuesto de cada estado. El sistema legal estadounidense sigue la práctica del *common law* anglosajón, basado en la jurisprudencia y el precedente, y la figura del jurado, establecida expresamente en la Constitución.

Los tribunales federales integran el denominado Poder Judicial federal, contemplado en el art. III de la Constitución estadounidense. En la cúspide del Poder Judicial federal se ubica el Tribunal Supremo de los Estados Unidos, que es creado por la propia norma fundamental. En la instancia se hallan los denominados juzgados de distrito (United States District Courts) que son órganos jurisdiccionales unipersonales. La segunda instancia se ventila en los denominados tribunales de apelación (United States Courts of Appeal), que son órganos colegiados. Por encima de los tribunales de apelación sólo está el Tribunal Supremo (Supreme Court of the United States) que lo componen nueve magistrados nombrados por los presidentes y que, con aprobación preceptiva del Senado, actúan con carácter vitalicio. El sistema de tribunales federales se divide en trece circuitos, cada uno compuesto de un número de estados o jurisdicciones, menos los circuitos del Distrito de Columbia y el circuito federal (Federal Circuit). Con carácter general, los **tribunales federales** tienen jurisdicción sobre cuestiones federales (casos en los que Estados Unidos es parte, cuestiones constitucionales 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.). En Estados Unidos cada estado tiene su propio modelo constitucional de Justicia, de estructura similar al federal, con un Tribunal Supremo y tribunales inferiores con jurisdicción civil y penal, aunque con características propias.

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 2022, de los 50 gobernadores, 22 son demócratas y 28 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).

1.5.3 La Administración económica y su distribución de competencias

El gabinete presidencial está formado por el presidente de los EE.UU., Joe Biden, la vicepresidenta de los EE.UU. y presidente del Senado, Kamala Harris y quince secretarios responsables de sendos Departamentos.

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 (https://www.whitehouse.gov/administration/):

• **Consejo de Asesores Económicos**. CEA (www.whitehouse.gov/cea) La Presidenta es Cecilia Elena Rouse. Asesora al presidente y analiza las diversas políticas económicas, tanto nacionales como internacionales.

• **Consejo Económico Nacional**. NEC (https://www.whitehouse.gov/nec/). El director es Brian Deese y coordina la política económica interna e internacional en la oficina ejecutiva del presidente y supervisa el seguimiento de la ejecución de las políticas.

• **Oficina de Gestión y Presupuesto** (OMB) (http://www.whitehouse.gov/omb/). Su directora adjunta es Shalanda Young. La OMB tiene entre sus obligaciones asistir al presidente con el fin de cumplir con los objetivos políticos, presupuestarios, de administración y regulatorios. Supervisa la elaboración del proyecto de presupuestos y la ejecución presupuestaria de las agencias federales. En la OMB se creó por orden ejecutiva la oficina Made in America.

• **Consejo de Seguridad Nacional** (National Security Council NSC), (http://www.whitehouse.gov/nsc/): Está presidido por el presidente. 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 Jake Sullivan.

• **Oficina del Representante Comercial de EEUU** (Office of the U.S. Trade Representative, USTR), (http://www.ustr.gov). El cargo de representante comercial lo ocupa Katherine C. Tai. Es responsable de desarrollar y coordinar la política de comercio internacional, productos básicos e inversión directa de los Estados Unidos, así como vigilar las prácticas comerciales de otros países que puedan dañar la economía (p.e. la Sección 301), 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 directora en funciones es Regina Labelle. 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.

• **Oficina de Políticas de Ciencia y Tecnología** (Office of Science and Technology Policy, OSTP), (http://www.whitehouse.gov/ostp/): El director es Erik S. Lander. 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 Brenda Mallory. Coordina los esfuerzos federales en materia medioambiental con el resto de las agencias y la Casa Blanca para desarrollar las iniciativas y políticas en este campo.

Los **Departamentos**, cuyo liderazgo lo ejerce un Secretario, de rango equiparable a nuestros Ministros. De los 15 departamentos, los de mayor peso en la gestión económica del país son los siguientes:

• **Departamento de Estado:** Es el responsable de los Asuntos Exteriores (http://www.state.gov/). El Secretario de Estado es Antony J. Blinken. Deputy Secretary of State: Wendy R. Sherman. Under Secretary for Economic Growth, Energy and the Environment: José W. Fernández.

• **Departamento del Tesoro** (http://home.treasury.gov/) Tiene competencias en política fiscal, financiación internacional, deuda pública, financiación pública (tesoro), supervisión del sistema financiero, los mercados de cambio, y aduanas. Mantiene la representación de EE. UU. ante las IFI, el G7, el G20. Encabeza el comité CFIUS que examina las inversiones extranjeras con potenciales implicaciones para la seguridad, y gestiona las sanciones vía la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC). La secretaria es Janet Yellen. El Deputy Secretary es Wally Adeyemo y el Under Secretary for International Affairs está vacante actualmente.

• **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 –Sección 232-, comercio de material de doble uso, promoción de las exportaciones y la inversión directa, a través de la International Trade Administration y la red de oficinas económicas y comerciales de EE. UU. en las embajadas (US and Foreign Commercial Service Officers). La secretaria es Gina Raimondo; Don Graves es Deputy Secretary; Diane Farrel es Acting Undersecretary of Commerce for International Trade and Deputy Under Secretary for International Trade Office. (Ver más abajo las agencias dependientes, ITA, ITC, BIS).

• **Departamento de Transporte** (http://www.transportation.gov/) Las funciones de esta secretaría se centran en el mantenimiento y desarrollo de las infraestructuras. El Secretario de Transportes es Pete Buttigieg y el Deputy Secretary es Polly Trottenberg. Otros oficiales: Under Secretary for Transportation Policy Carlos Monje; Senior Advisor: Maurice Henderson II; Deputy Administrator Federal Highway Administration (FHWA), Stephanie Pollack; Federal Aviation Administrator: Steve Dickson (http://www.faa.gov); Federal Railroad Administrator: Amit Bose (http://www.fra.dot.gov); Federal Transit Admininstrator Nuria Fernandez; Acting Maritime

• **Departamento de Agricultura** (http://www.usda.gov/) El Secretario es Thomas J. Vilsack y la Deputy Secretary es Dr. Jewel Bronaugh.

• **Departmento de Trabajo** (http://www.dol.gov). El secretario es Martin J. Walsh.

• **Departamento de Energía** (http://www.energy.gov/) La Secretaria es Jennifer M. Granholm. Deputy Secretary: David M. Tunk.

• **Departamento de Sanidad y Servicios Sociales** (http://www.hhs.gov/) El secretario es Xavier Becerra y como Deputy Secretary Andrea J. Palm.

• 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, es Alejandro Mayorkas.

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. Marisa Lago 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.

• **Bureau of Industry and Security (BIS):** También dependiente de la secretaría de Comercio, investiga los casos de amenaza contra la seguridad nacional (Sección 232).

• **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. Preside Robert Califf.

• **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.

Por último, también existen **Agencias federales independientes** en áreas económicas, y entre ellas las siguientes:

• **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.

• **International Trade Commission (ITC): I**nvestiga junto a la ITA los casos de antidumping y compensatorios, los casos de salvaguarda temporales de la sección 201, y las violaciones de derechos de propiedad intelectual (Sección 337). Preside David S. Johanson.

• **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 administradora en funciones es Samantha Power.

• **International Development Finance Corporation (DFC)** (http://www.dfc.gov/). 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, participación en el capital, préstamos, seguro contra el riesgo político o asistencia técnica. Es una agencia independiente que no depende del presupuesto federal. El Chief Executive es Scott A. Nathan.

• **Securities and Exchange Commission (SEC)** (http://www.sec.gov/) Presidenta: Allison Herren Lee. 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.

• **Commodity Futures Trading Commission (CFTC)** (https://www.cftc.gov/) El actual presidente es Rostin Behnam. La misión de la CFTC es promover la integridad, la resistencia y la vitalidad de los mercados de derivados de Estados Unidos a través de una regulación sólida.

• **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 Michael S. Regan.

• **Small Business Administration. SBA**. (http://www.sba.gov/). Es la única agencia del gobierno federal dedicada a las pequeñas empresas. La administradora, desde marzo de 2021, es Isabela Casillas Guzmán.

• **Comisión Federal de Comunicaciones. FC**C (http://www.fcc.gov/) La Presidenta en funciones es Jessica Rosenworcel. 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: Rich Glick. 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 Reta Jo Lewis.

• **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 Mahmoud Bah.

• **National Aeronautics and Space Administration (NASA**) (http://www.nasa.gov/): Su administrador es Jim Bridenstine.

En la página web de ICEX España Exportación e Inversiones (www.icex.es) puede consultarse la nota elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington sobre las Agencias federales que intervienen en la importación de productos en EE. UU. (2022): https://bit.ly/3QNAAnh

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.

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/

En el ámbito de la política monetaria y financiera internacional, la **Secretaría del Tesoro** coordina la posición estadounidense en los foros G7, G20, así como las relaciones regionales y bilaterales, y ostenta la representación ante el FMI. Lidera asimismo en cuestiones de servicios financieros internacionales, y relaciones con los bancos multilaterales de desarrollo. Tiene un papel de coordinador en el escrutinio de las inversiones extranjeras (CFIUS) y su efecto en la seguridad nacional, y en las sanciones impuestas por EEUU.

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/

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 Características del mercado

EE. UU. es la primera economía en el mundo, cuenta con 332 millones de consumidores que disponen de una renta per cápita de 74.640 $ (2022).

Estados Unidos posee una economía terciaria, avanzada tecnológicamente, diversificada, competitiva internacionalmente. El sector servicios mantiene un alto nivel de eficiencia en servicios a empresas y consumidores y un sector financiero desarrollado, eficiente, líquido y profundo. El sector industrial abarca un amplio abanico de sectores: tecnologías de la información, medicina, industria aeroespacial, tecnología militar, telecomunicaciones, electrónica y equipos informáticos, química, automóvil, donde presentan ventajas comparativas. El sector primario es altamente productivo y especializado en grandes cultivos. El consumo privado representa el 70% del PIB por el lado del gasto.

La economía americana se caracteriza por la flexibilidad de sus mercados. Cuenta con un sistema institucional y legal estable y predecible. La participación del sector público en la actividad económica es relativamente baja. Es el primer inversor mundial en investigación y desarrollo, sus universidades y centros de investigación están entre las mejores del mundo, y otorga una gran importancia a la protección de la propiedad intelectual. Cuenta con una mano de obra altamente cualificada.

El área metropolitana de Nueva York-*Newark-New Jersey city*, con más de 19 millones de habitantes, es la más poblada del país. La ciudad es sede de un gran número de grandes empresas, y es particularmente fuerte en los sectores de servicios financieros y comunicaciones. Tradicionalmente es un centro importante para los sectores de bienes de consumo y la moda. El área de *Los Ángeles-Long Beach-Anaheim*, con más de 13 millones, es también la segunda zona metropolitana en términos de PIB del país tiene una potente industria aeroespacial, de alta tecnología, audiovisual y del cine, y es también un centro importante para las start ups.

El área metropolitana de *Chicago-Naperville-Elgin* es la mayor de la región de los Grandes Lagos con una población de aproximadamente 9,5 millones de habitantes. Es un gran centro de transporte y distribución. En sus alrededores se sitúa gran parte de la actividad comercializadora y transformadora agraria, siendo también un importante centro financiero del comercio de *commodities*. La industria manufacturera sigue manteniendo un papel importante, aunque menor que en otros tiempos, en la economía de la zona.

En Texas, *Dallas-Forth Worth-Arlington* tiene por un lado ya más de 7,6 millones de habitantes, y el área de *Houston-The Woodlands-Sugarland* 7,1 millones. El triángulo *Dallas-Fort Worth-Houston* concentra la mayor parte de la industria petrolífera y petroquímica norteamericana, y una potente industria de defensa, electrónica, crece en importancia el de automóviles.

Sigue en importancia el área de *Washington D.C.-Arlington-Alexandria*, con 6,3 millones de habitantes, una de las áreas que más ha crecido en los últimos años. El hecho de ser el centro político de la nación, atrae a un innumerable número de asociaciones empresariales y profesionales, empresas de asesoría jurídica y relaciones públicas, así como organismos públicos y es sede de organismos multilaterales. Además, es sede de algunos de los principales centros de investigación del país como el National Institute of Health (NIH), la NASA, y de ocho grandes universidades.

Miami-Fort Lauderdale-West PalmBeach 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-*Camden-Wilmington*, con 6,1 millones habitantes, es un importante centro de servicios como la educación, sanidad, servicios para las empresas y de tecnología. El área metropolitana de Atlanta, con 6 millones de habitantes, se ha convertido en un nuevo centro industrial y de servicios. El área de Phoenix, con cerca de 5 millones de habitantes, es 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, como centro tecnológico, y a 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. 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.

El informe Instalación en EE. UU. elaborado por la OFECOME de Nueva York en 2020 explica en detalle los pasos para implantarse 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 es 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 servicio de 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? actúan por cuenta ajena y llevan a cabo su actividad de forma autónoma.? 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.

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 debido a su tamaño y e.

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).

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 le 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.

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).

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.

- **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.).

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.

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 Tobacoo 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 (Healthacare).
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

EE. UU. es la mayor Economía del mundo:

• En 2021 representó alrededor de un 23,9% del PIB mundial a precios corrientes según los datos del Banco Mundial. Le sigue China con un 18,4%.
• Es el mayor exportador (771.243 millones de dólares) e importador (541.252 millones de dólares) mundial de servicios.
• Es el primer importador (2,8 billones de dólares) mundial de mercancías y segundo exportador (1,8 billones de dólares), detrás de China (3,2 billones de dólares).
• Es, con gran diferencia, el primer receptor de inversión mundial en términos de stock del mundo (13,6 billones de dólares) y el primer emisor de inversión directa acumulada (9,7 billones de dólares).
• El dólar estadounidense es la principal divisa de reserva y la más utilizada en los mercados financieros internacionales. Su liquidez y volatilidad reducida lo convierten en un valor refugio. En 2019, el dólar se utilizaba en el 88,3% de las operaciones.

• Las empresas estadounidenses se encuentran en la vanguardia tecnológica en varios sectores, especialmente en tecnologías de la información y computación, sector farmacéutico y el sector aeroespacial y defensa.
• Es sede de las universidades mejor valoradas del mundo, centros de investigación, de grandes corporaciones mundiales, y el mayor mercado financiero del mundo.

2.4 Perspectivas de desarrollo económico

El crecimiento anual desestacionalizado del PIB de EEUU en 2021 fue del 5,7%. En términos nominales, la economía estadounidense superó el nivel de producción previo a la pandemia en el primer trimestre de 2021 y, en términos reales, en el segundo trimestre de 2021. La demanda interna volvió a ser el principal motor de la recuperación de la economía, tanto la demanda de consumo, que contribuyó con 5,3 puntos al PIB, como la demanda de inversión, que contribuyó con 1,7 puntos.

El IPC en junio alcanzó el 9,1% en términos anuales. La economía estadounidense no experimenta una inflación tan alta desde 1982, espoleada por el lado de la demanda con las políticas ultraexpansivas aplicadas para hacer frente a los efectos de la pandemia sobre la economía y, por el lado de la oferta, con los parones en la producción como consecuencia de las drásticas medidas de confinamiento en China y el incremento de los precios de la energía tras el estallido de la guerra en Ucrania. Esta aceleración de la inflación empujó a la Federal Reserve a finalizar en marzo el programa de Quantitative Easing y a efectuar, por primera vez desde 2018, subidas progresivas de tipos desde los 0,25 puntos en marzo hasta los 2,5 puntos en Agosto. Como consecuencia, los dos primeros trimestres de 2022 se han registrado cifras negativas de crecimiento del PIB confirmando así el inicio de la recesión. La incógnita actual reside en si estas medidas contractivas tendrán efecto a corto plazo para evitar así una recesión de mayor grado. Las probabilidades de que esto ocurra bajarán si los precios no se estabilizan en los próximos meses y la Fed continúa con el incremento agresivo de los tipos.

El dólar está mostrando solidez en los mercados monetarios y se ha apreciado considerablemente respecto al euro, un 10% en lo que va de año. Respecto al renminbi chino, el dólar se ha apreciado un 6%. Esto incide en la balanza comercial del país, incrementando las importaciones y reduciendo las importaciones. Sin embargo, esto no se ve reflejado en el saldo de la balanza comercial debido a las exportaciones de hidrocarburos a la unión europea dada la escasez de oferta en el antiguo continente.

Las previsiones económicas de las instituciones principales son las siguientes:

	% Variación PIB Real	Tasa desempleo 2022	Inflación 2022
Congressional Budget Office	3,8%	3,8%	5,1%
Reserva Federal	2,8%	3,5%	4,3%
OCDE	2,5%	3,6%	6,4%
FMI	3,7%	3,5%	7,7%

Tras la llegada de Biden a la Presidencia, la administración demócrata, condicionada por la recuperación necesaria tras la pandemia, basa su gestión en 4 ejes básicos: la utilización de la política comercial para proteger la producción y el empleo, la desregularización de la economía, una ambiciosa reforma tributaria y un fuerte incremento de la inversión en infraestructuras y desarrollo de energías renovables. Desde marzo de 2020 se han aprobado cinco grandes paquetes fiscales, dos de ellos claves para el futuro de la economía norteamericana.

Plan de Infraestructuras: En noviembre de 2021 se aprobó el Infraestructure Bill que transfiere fondos a estados y entes locales para mejorar la red de infraestructuras de transporte y energía. Incluye un total de $1,2 billones de aprobación de gasto, de cuya cantidad se autorizan $550.000 millones (cantidad aproximada al 2,5% del PIB) en nuevos fondos y el resto son reautorizaciones para programas de obra pública federal ya existentes. Entre otros, destina 110.000 millones a nuevas y rehabilitación de carreteras, 66.000 millones al ferrocarril y 73.000 millones para la mejora en el suministro energético.

Inflation Reduction Act: Firmada por Joe Biden en agosto de 2022, la Ley nace con el objetivo de reducir del déficit para luchar contra la inflación, invertir en la producción y fabricación de energía doméstica y reducir las emisiones de carbono en aproximadamente un 40% para 2030. El proyecto de ley también permitirá a Medicare negociar los precios de los medicamentos recetados y prolongará el programa ampliado de la Ley de Affordable Care Act hasta 2025. Se trata de una ley deflacionaria, ya que estima ingresar 737.000 millones con las nuevas reformas y se provisionan 437.000 millones de gastos, entre ellos, 369.000 millones para la seguridad energética y combatir el cambio climático.

Por último, existen desafíos económicos estructurales tales como el menor crecimiento de la productividad de la economía estadounidense tras la Gran Recesión; la desigualdad de oportunidades, tanto entre regiones como entre los distintos estratos socioeconómicos; la crisis de los opiáceos que afecta a más de 3,5 millones de personas; la mejora de unas infraestructuras obsoletas; y el alto coste de los servicios de salud, tanto del sector privado como de la Seguridad Social y el Medicare, frente a una población cada vez más envejecida.

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.

EEUU es un mercado enorme, estable, fiable, de alto poder adquisitivo, y crecimiento económico sostenido que ofrece oportunidades para todos los sectores, productos y servicios que incorporen tecnología, innovación, diseño, y alta calidad. Dentro del comercio de servicios, se ha producido un importante crecimiento de la presencia española en concesiones, servicios financieros, TIC y servicios profesionales (ingeniería, jurídicos, de arquitectura). La presencia directa, mediante establecimiento propio, filiales, adquisiciones, o asociación con socio local, ha demostrado ser una vía eficaz de entrada y permanencia en el mercado.

La nueva administración anunció a principio de mandato tres grandes iniciativas de gasto federal. Entre ellos, el Plan de Infraestructuras se aprobó por valor de 1,2 billones de dólares, representando la mayor inyección inversora por parte del gobierno federal en infraestructuras en décadas. Otro plan de medidas de carácter social y de lucha contra el cambio climático está todavía en tramitación parlamentaria (de momento conocido como el *Build Back Better*) . Ambos planes abren oportunidades adicionales para la inversión y el desarrollo de proyectos de transporte, energía, medioambiente, tratamiento de aguas, entre otros grandes proyectos. La biotecnología, nanotecnología o la administración y gestión de servicios sanitarios son campos de continuo desarrollo.

La inversión directa es probablemente la forma mas eficaz de abordar el mercado estadounidense a largo plazo. Es una economía competitiva, dinámica, diversa, de enorme tamaño y compleja, con uno de los mercados más atractivos en el mundo. Cuenta con una fuerza laboral altamente productiva y un marco empresarial que prima la innovación y la eficiencia. Las empresas españolas tienen una presencia importante en EEUU en el desarrollo de infraestructuras, incluyendo en las concesiones de transporte (autopistas y ferrocarril). Un buen número de estas empresas constructoras y de ingeniería optaron por la adquisición de empresas americanas, otras se decidieron por la creación de filiales y el crecimiento orgánico. Cabe también destacar la presencia en el sector de las energías renovables, y en general las previsiones de expansión del sector energético, principalmente de las de fuentes eólica y solar. Los grandes planes de inversión federal en infraestructuras aprobado en 2021 para los próximos años dotado con 1,2 billones de dólares suponen una gran oportunidad, especialmente para las empresas ya implantadas o con proyectos de establecimiento e inversión en el país. Se trata de un impulso inversor con nuevos fondos para proyectos destinados a transporte (carreteras y grandes proyectos, ferrocarril, transporte urbano, aeropuertos, puertos, seguridad de las redes), energía, medio ambiente

y resiliencia climática, e infraestructuras de agua. Está en tramitación otro gran paquete de gasto social y para medidas destinadas a adaptación y para frenar el cambio climático, así como a iniciativas apoyadas en créditos fiscales para el desarrollo de renovables, o el vehículo eléctrico. Es importante la inversión española en el sector de la industria auxiliar del automóvil, o los servicios profesionales.

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* o *entry filers*) 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*" (2022), que puede descargarse en el siguiente enlace:
https://www.cbp.gov/document/publications/importing-united-states

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 (ABI), 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 EE. UU. 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** (BTA, por sus siglas en inglés), donde la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) 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. También destaca la **Ley de Modernización de Seguridad Alimentaria** (FSMA, por sus siglas en inglés), en vigor desde 2014, y cuyo objetivo es garantizar la seguridad de los productos alimenticios en EE. UU. tanto para consumo humano como para alimentación animal, a lo largo de toda la cadena de suministro.

Para más información sobre el **registro de las instalaciones** ante la FDA, se puede visitar su página web en inglés: 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: *Importación de productos agroalimentarios en EE. UU. en cumplimiento con la ley de Bioterrorismo y la ley FSMA 2022*, con información sobre estas dos leyes de obligado cumplimiento de la FDA.
https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/importacion-productos-agroalimentarios-eeuu-ley-bioterrorismo-fsma-2022-doc2022899223.html

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 (CBP) 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 Inmediate 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 proforma cuando la primera no pueda ser presentada.
- La *packing list*, si procede.
- Prueba de que se ha pagado una fianza para cubrir posibles gravámenes, impuestos y sanciones, que acompañe la declaración de despacho de la mercancía.
- Otros documentos necesarios para establecer la admisión de la mercancía.

Se puede ver la lista completa de los documentos necesarios en este enlace: https://www.dhs.gov/find-importexport-forms

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.

No obstante, todos productos que se introducen en EE. UU. deben llevar indicado el país de origen. 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 estos ("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 marcado 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.

Por otro lado, el 27 de enero de 2022 se hicieron efectivas modificaciones en la clasificación arancelaria estadounidense (*Harmonized Tariff Schedule of the United States*, HTSUS), con el objeto de adaptarla a los cambios acordados en el sistema armonizado utilizado a nivel internacional por la Organización Mundial de Aduanas. Las modificaciones afectaron aproximadamente a 350 productos y grupos de productos; y se refirieron a cambios en la nomenclatura HTSUS (por ejemplo, cambios en las descripciones, números de partida o subpartida, y notas de sección o de capítulo). Se pueden consultar las modificaciones en la clasificación arancelaria en el siguiente enlace:
https://www.usitc.gov/sites/default/files/documents/publication_4653_updated.pdf

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. Por otro lado, 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 (*countervailing duties*), en forma de aranceles adicionales.

Existen algunos productos españoles, fundamentalmente siderúrgicos y químicos, sometidos a medidas *antidumping* por la administración de EE. UU. 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. Destaca, especialmente, el procedimiento antisubvención, al ser la primera vez que EE. UU. ha cuestionado las ayudas de la política agrícola común.

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 destacan 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, entre otros países. Para consultar toda la información sobre sanciones que impone EE. UU. a otros países para 'lograr objetivos de política exterior y seguridad nacional' se puede consultar la siguiente 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 S*teel Import Monitoring and Analysis* (SIMA) *System*, del Departamento de Comercio. 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 hasta finales de 2021, la importación de un gran número de **productos de acero, aluminio** y derivados de estos metales estuvo 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 afectaban 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).

Como reacción a estas medidas, UE impuso medidas de reequilibrio en forma de aranceles adicionales para una serie de productos estadounidenses (motocicletas y el bourbon de Kentucky), cuya aplicación se iba a realizar en dos fases. La primera entró en vigor en junio de 2018 y la segunda estaba previsto que lo hiciera en junio de 2021. Sin embargo, en mayo de 2021, la UE y EE. UU. iniciaron negociaciones, y el 31 de octubre de 2021 anunciaron la suspensión parcial de las medidas aplicadas bajo la Sección 232 lo que supuso la suspensión del caso planteado ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, así como la eliminación de las medidas de represalia establecidas por la UE a productos norteamericanos.

La UE y EE. UU. acordaron la eliminación de estos aranceles durante un período de dos años, con el fin de alcanzar un acuerdo global y que ponga fin al problema de la sobrecapacidad global del acero y aluminio. Por ello, el 1 de enero de 2022, EE. UU. suspendió los aranceles a productos del acero y aluminio importados de la UE. Hasta diciembre de 2023, estas medidas se sustituyen por un sistema de contingentes arancelarios (*tariff-rate quota*, TRQ), de modo que los productos de acero y aluminio procedentes de la UE que se importen dentro de los cupos

establecidos por productos y países entrarán libres de derechos, mientras que los que entren por encima de ella seguirán estando sujetos al arancel del 25% para el acero y del 10% para el aluminio.

También existen contenciosos recientes de relevancia, como el **conflicto Airbus-Boeing**, disputa iniciada en 2004, y que ha supuesto un cuestionamiento de la OMC de las ayudas concedidas por la UE y EE. UU. al sector de la construcción de aeronaves civiles, culminando con la autorización de la organización a las partes para imponer medidas de represalia mutua. EE. UU. empezó a aplicar medidas a partir del 18 de octubre de 2019, y la UE en 2020. Finalmente, el 5 de marzo de 2021, el 15 de junio de 2021, en el marco de la Cumbre de Jefes de Estados UE-EE.UU. se acordó por un plazo de 5 años, las medidas de reequilibrio entre ambas partes. Además, se establecieron ciertos principios que guiarán la cooperación en el sector de grandes aeronaves civiles y se va a crear un grupo de trabajo conjunto que fijará disciplinas en materia de subvenciones para este sector.

Por otro lado, en junio de 2020, el USTR inició una investigación bajo la sección 301 de la *Trade Act* de 1974 sobre **tasas a los servicios digitales** contra varios países, entre ellos España. Aunque en enero de 2021, se concluyó que las tasas de España, Austria, India, Italia, Reino Unido y Turquía eran discriminatorias, gravosas y restringían el comercio con EE. UU., nunca se llegaron a imponer medidas arancelarias porque quedaron suspendidas de manera provisional durante un plazo de 180 días, con el fin de dar margen para que se pudiera alcanzar un acuerdo en la OCDE sobre los principios de tributación internacional. El 21 de octubre de 2021, los 136 países del Marco Inclusivo OCDE/G20 alcanzaron un acuerdo sobre la adaptación de los Impuestos de Servicios Digitales nacionales al acuerdo global de la OCDE. De esta manera, España y los otros cuatro países europeos mantendrán sus respectivos impuestos sobre servicios digitales hasta la entrada en vigor del Pilar 1 de la Solución alcanzada en el Marco Inclusivo de la OCDE/G20, que está previsto para el 31 de diciembre de 2023 como máximo. Durante este período EE. UU. se compromete a no iniciar ninguna medida comercial contra estos países europeos. A partir de 2024 se evaluará si el pago realizado por las multinacionales afectadas por el impuesto digital durante el periodo transitorio (1 de enero de 2022 a 31 de diciembre de 2023) fue superior al que le habría correspondido de aplicarse el Pilar 1 en ese periodo. Si el pago efectuado fuese superior, se generará un crédito fiscal por dicho importe.

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* (mercancias 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 en el punto 3.1: "*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 trasformación 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*.

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 Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FD&C Act), la cual ha sido enmendada en dos ocasiones: la primera en el año 2002, con la Ley de Salud Pública y de Prevención y Respuesta al Bioterrorismo (BTA), y la segunda en el año 2011 mediante la Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA). También son de importancia la Ley Federal de Inspección de la Carne (FMIA), la Ley de Protección Fitosanitaria (PPA), la Ley Federal sobre Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas (FIFRA), y la Ley de Control de Sustancias Tóxicas (TSCA).

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 web:

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

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

Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (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. Compete al Departamento del Tesoro (a través de la Office of Foreign Assets Control - OFAC) administrar los programas de sanciones económicas relacionadas directa o indirectamente con transacciones financieras o comerciales con países, personas o grupos designados, organizaciones terroristas internacionales, grupos narcotraficantes, o por acciones relacionadas con la ciberseguridad, 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 página del Departamento del Tesoro de Estados Unidos (OFAC).

El Departamento del Tesoro se encarga del control y cumplimiento de la regulación contra el blanqueo de capitales, la financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva. Publica en su web las Evaluaciones (2022) Nacionales de Riesgo (NRA) sobre lavado de dinero (NMLRA), financiación del terrorismo (NTFRA) y financiación de la proliferación (NPFRA). Estos documentos destacan las amenazas, vulnerabilidades y riesgos financieros ilícitos más importantes que enfrenta Estados Unidos.

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 tiene como objetivo el desarrollar políticas que ayuden a combatir el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. El organismo intergubernamental establece estándares internacionales que tienen como objetivo prevenir estas actividades ilegales. Ha desarrollado las Recomendaciones del GAFI, o Estándares del GAFI, que pretenden asegurar una respuesta global coordinada para prevenir el crimen organizado, la corrupción y el terrorismo.

En EE.UU., la base legislativa 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. En 2001 se adoptó la Patriot Act que proporciona nuevos instrumentos y medios para combatir el terrorismo y la financiación ilegal de actos contrarios a la seguridad nacional.

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.

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

Son muchas las normas legales que discriminan en favor del "Made in America" otorgando preferencia a la producción local de productos finales, componentes o materiales en las compras públicas de las agencias gubernamentales en las que se utilizan fondos federales. Dicho de otro modo, muchas de estas normas obligan a discriminar en contra de la competencia extranjera.

Como principio general, las agencias del gobierno federal, y las agencias de gobiernos estatales y locales cuando utilizan fondos federales, están obligadas a comprar productos de origen estadounidense, aunque sin impedir totalmente que los suministradores extranjeros compitan en los procesos de contratación, si bien en muchos casos solo es posible mediante el establecimiento directo de la empresa en EEUU.

La protección del mercado de contratación pública cuenta tradicionalmente con el respaldo político tanto del poder legislativo como del ejecutivo, en base a su supuesta contribución a la preservación de la base industrial del país, y el empleo industrial, así como a reducir la dependencia de las empresas y del gobierno federal de las cadenas de suministro globales. También se invocan razones de seguridad nacional.

Las medidas se asientan sobre bases jurídicas diferentes, con particularidades específicas y ámbitos propios de aplicación, pero mantienen un mismo objetivo. De manera resumida estas son las normas principales:

1. **Buy American Act of 1933**. Aplicable a las compras por parte de agencias federales

2. **Executive Order (EO) 14005 - 2021 y Transposición legal en la ley Infrastructure Investment and Jobs Act. (actualización de Buy American Act).**

3. **Trade Agreements Act of 1979. Excepciones aplicables por los acuerdos comerciales a la contratación pública.**

4. **Buy America. Conjunto de normas aplicables al sector del transporte**.

5. **Berry Amendment y ley 10 U.S.C. §2533b. Específicos del sector Defensa.**

6. **Kissell Amendment. Específico del Departamento de Homeland Security**

7. **Merchant Law of 1920 (Jones Act). Aplicable al cabotaje en el transporte naval**

1. BUY AMERICAN ACT OF 1933

Afecta a las compras públicas directas por parte de las agencias federales. La Ley de compras federales de 1933 (Buy American Act o BAA, 41 U.S.C. 8301-8305) es la norma principal que otorga preferencia nacional en las adjudicaciones en compras públicas por parte del gobierno federal y sus agencias. De manera general, exige que "sólo se comprarán para uso público artículos, manufacturas, materiales, y suministros que hayan sido manufacturados en Estados Unidos esencialmente a partir de artículos, materiales, o suministros extraídos, producidos, o manufacturados en Estados Unidos", con ciertas excepciones (waivers).

La ley no define el término "manufacturado" pero la interpretación que se hace es de transformación física. La ley se aplica a los insumos físicos para un producto manufacturado, pero no a los insumos de servicios; con lo cual, un producto se considera manufacturado en EEUU, a efectos de la ley Buy American, aunque todo el diseño, la ingeniería, o los servicios financieros que incorpore el producto y sus componentes se lleven a cabo fuera de Estados Unidos, con tal de que la transformación física del producto tenga lugar en Estados Unidos.

Con respecto a hierro y acero, la Orden Ejecutiva 13788 de 2017 establece condiciones más restrictivas porque dice que los productos de hierro y acero se considerarán "producidos en EEUU" solo si "todos los procesos para su manufactura, desde la fundición hasta la aplicación de revestimientos, ocurren en Estados Unidos"

- Buy American Act 41 USC 8301-8305

Alcance: Es aplicable para los contratos de un valor comprendido entre el umbral mínimo (micro-adquisición) de 10.000 $ y el umbral determinado por el TAA (en general, de 182.000 $).

La BAA no aplica en los contratos de servicios
Prueba de conformidad:
- Productos terminados fabricados en EEUU a partir de materiales o suministros producidos en EEUU, y cuyo coste de esos materiales o suministros supere el 55% del coste total.
- Productos no terminados producidos en EEUU; cuando se trate de un producto de hierro y acero, su coste debe superar el 95% de todos los componentes del producto final. Es decir, se consideran productos nacionales (domestic) solo si el coste de los componentes extranjeros no supera el 5% del coste total del producto.
Exclusiones: No disponibilidad del producto (en cantidad o calidad. Reventa. Tecnología de la información.
Excepciones: Interés público. Coste no razonable. Artículos ya disponibles en el mercado local. Países elegibles.
Preferencias de precio: para las ofertas que incluyan determinado porcentaje mínimo de productos terminados e intermedios de origen nacional, las agencias federales podrán pagar un mayor precio por el producto local. En general, podrán agregar una "penalización" al precio de la oferta extranjera aumentándolo en el 20% o el 30%, dependiendo de si la propuesta nacional la hace una empresa grande o pequeña respectivamente; para las adquisiciones del Departamento de Defensa, la "penalización" suele ser del 50%. (En caso de que la oferta extranjera sea finalmente adjudicataria, las agencias contratantes pagarán el precio propuesto y no el precio artificialmente aumentado).

2. ORDEN EJECUTIVA PRESIDENCIAL (EO) 14005 de 2021 y BUILD AMERICA, BUY AMERICA (IIJA).

A los cinco días de su proclamación, el presidente Biden firmó el 25 de enero de 2021 la EO 14005 para reforzar la aplicación efectiva de la Buy American Act de 1933. En concreto, la orden insta a que se revisen las condiciones que llevan a determinar el contenido nacional de los bienes y servicios en los contratos de adquisición financiados con fondos federales, a que se aumente el umbral mínimo requerido de productos de origen nacional en los contratos, y a que se aumente la preferencia de precio en favor de las ofertas de contenido nacional (prueba de conformidad).

La orden ejecutiva insta asimismo a actualizar la lista de productos que puede considerarse que no están disponibles en el mercado interno (una de las posibles exclusiones a la aplicación de la ley) y a que las agencias federales elaboren dos veces al año un informe sobre las compras que efectúan, el país de origen, el contenido estadounidense, el valor estimado de la adquisición, y las actividades de investigación de mercado realizadas por la agencia.

La EO 14005 también creó una nueva Oficina Made in America para supervisar y administrar los requisitos de preferencia nacional en las contrataciones federales. Ubicada dentro de la Oficina de Gestión y Presupuesto ("OMB, por sus siglas en inglés"), esta oficina estará a cargo, entre otras cosas, de revisar y aprobar las exenciones de las agencias federales al Buy American Act y a la Ley de Acuerdos Comerciales. La oficina ha desarrollado un sitio web, operativo desde el 5 de octubre, con la siguiente dirección electrónica www.madeinamerica.gov.

Como regla más general, la obligación de "comprar americano" se puede exceptuar si el producto de origen local no está disponible en el mercado local en cantidades suficientes, o no es de calidad satisfactoria, o si estando disponible, no lo está a precio razonable. Para asegurar la correcta aplicación de las exenciones a las leyes Made in America, las agencias contratantes deben informar de las exenciones propuestas y de las justificaciones aplicadas en cada caso a la Made in America Office para su revisión. El sitio incorpora la posibilidad de que cualquier persona puede impugnar las exenciones (waivers) enviando un correo electrónico a MadeInAmerica@omb.eop.gov

Transposición legislativa de la OE 14005 en la ley que recoge el paquete de infraestructuras para aprobación en noviembre de 2021.

El presidente Biden firmó el 15 de noviembre de 2021 la ley Infrastructure Investment and Jobs Act (IIJA) que recoge el plan de infraestructuras previamente aprobada por ambas cámaras del Congreso. La ley incorpora el mandato de la Orden Ejecutiva presidencial 14005 que endurece las condiciones de contratación pública con fondos federales.

Las medidas se han concretado como norma legal en la ley IIJA (H.R.3684 Title IX – **Build America, Buy America** (BABA) en su PART II—MAKE IT IN AMERICA).

Incluye los siguientes cambios principales:

• Un incremento inmediato del umbral del valor del contrato para productos o componentes fabricados en EEUU del 55% hasta el 60%; un segundo incremento hasta el 65% en dos años (aplicable entre 2024 y 2028); y alcanzar el umbral del 75% a partir de 2029.

• Acentuar la preferencia de precio para los productos y componentes nacionales que han sido identificados por la revisión de la cadena crítica de suministro dictada por la EO 14017, y por la estrategia de la cadena de suministro en la pandemia dictada por la EO 14001. En el proyecto de ley aprobado en el Senado se incluye un margen de al menos el 25% del coste en el precio a favor de la oferta de contenido local. La lista concreta de productos críticos se determinará posteriormente.

• Imponer a los contratistas las exigencias de información sobre el contenido específico de origen estadounidense en la adquisición de productos críticos, de productos que contengan un componente crítico, y de materiales de construcción que contengan un componente crítico.

La Oficina de Gestión y Presupuesto (Office of Management and Budget, OMB) de la Casa Blanca, donde está integrada la Oficina Made in America, publicó en 2022 directrices específicas y complementarias para la aplicación por parte de todas las agencias federales de las normas Build America, Buy America a todos los programas que financien proyectos de infraestructuras. Afecta en particular, a todo el hierro y acero utilizado, que debe ser producido en EEUU en todas sus fases; a todos los bienes manufacturados que deben ser fabricados en EEUU, cuyo coste de sus componentes extraídos, producidos o manufacturado en EEUU debe ser además mayor del 55% del coste total de sus componentes; y a todos los materiales de construcción, que deben manufacturarse en EEUU, incluyendo todos los procesos de fabricación.

Sobre este último punto, las directrices incluyen una lista de referencia de materiales de construcción (distintos de los de hierro y acero) -metales no ferrosos, plásticos, vidrio, madera, etc-). La Oficina deberá publicar normas que definan el término "todos los procesos de fabricación" pero hasta entonces, las agencias entenderán que se refiere por lo menos al proceso final e inmediatamente anterior a la fabricación final.

3. TRADE AGREEMENTS ACT OF 1979

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (Trade Agreements Act o TAA) garantiza el trato no discriminatorio para las adquisiciones de productos y servicios de los países que sean partes de acuerdos comerciales internacionales firmados por EEUU.

El de ámbito más general es el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que permite, en aquellos procesos de contratación pública de alguna de las entidades estadounidenses y para aquellos sectores para los que EEUU ha asumido compromisos, y siempre y cuando el valor del contrato supere el umbral previsto en el Acuerdo, beneficiarse de la cláusula de Trato Nacional de la OMC. Los principios y los requisitos de procedimiento establecidos en el texto del Acuerdo no se aplican automáticamente a todas las actividades de contratación de cada Parte. Solo tienen que realizarse de conformidad con las normas del ACP las especificadas en las listas de cobertura de las Partes. En el caso de EEUU se detallan en siete anexos incluidos en la lista de cobertura incluida en el Apéndice 1 del ACP de 2012, disponible en el siguiente enlace https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gp_app_agree_s.htm Por ejemplo, quedan fuera del ámbito del ACP de la OMC para EEUU la contratación pública de servicios de transporte (USA General Notes Annex 7).

La ley de 1979 se refiere también a todos aquellos acuerdos de libre comercio bilateral con terceros países firmados por EEUU que incluyan cláusulas de contratación pública competitiva recíproca, y el Trato Nacional entre las partes. Un ejemplo de esto es el acuerdo bilateral que mantienen EEUU y España en compras Estado-Estado en el ámbito de la defensa.

Finalmente, afecta positivamente asimismo a aquellos países que sean beneficiarios de preferencias comerciales otorgadas unilateralmente por EEUU.

- Trade Agreements Act

Alcance: Es aplicable cuando el valor contractual de adquisición del bien o servicio supera el umbral TAA de 182.000 $
Prueba de conformidad: Que los bienes hayan sido fabricados o transformados totalmente en EEUU o en un país elegible. En el caso de los servicios, que la empresa esté establecida en EEUU o en un país elegible.
Exclusiones: Adquisiciones reservadas para pequeñas empresas. Compras indispensables para la seguridad o defensa nacional. Adquisición de productos finales para reventa. No disponibilidad del bien o servicio. Contratos para determinados servicios (p.e. i+d, servicios públicos)
Excepciones: Partes del acuerdo plurilateral ACP de la OMC. Ciertos países con ALC con EEUU. Países menos desarrollados (lista de UN). Países de la Cuenca del Caribe.

4. BUY AMERICA (SECTOR DEL TRANSPORTE)

Los proyectos de transporte con financiación federal se llevan a cabo prácticamente siempre por parte de entidades públicas no federales, gobiernos estatales o locales y sus autoridades de transporte público y aeropuertos. Estas entidades están sujetas, siempre que utilicen fondos federales, a unas reglas de contenido local conocidas de manera general como "Buy America". Se trata de normas y regulaciones diversas aplicables a la utilización de fondos federales para proyectos relacionados con el transporte: carreteras, transporte público, ferrocarril interurbano (incluyendo Amtrak) y aviación.

Si las agencias estatales o locales no utilizan fondos federales en sus proyectos, estos no están sujetos a las exigencias Buy America, pero pueden estarlo a leyes propias de cada estado aplicables a compras con sus fondos que vayan en el mismo o similar sentido.

Los requisitos generales del Buy America están especificados en el Code of Federal Regulations (CFR), Título 49. Transporte. Subtítulo B. Capítulo VI. (49 CFR §661) y pueden consultarse en https://www.law.cornell.edu/cfr/text/49/part-661. Como principio más general, Buy America exige la utilización de hierro y acero hecho en EEUU y la producción nacional y el ensamblaje de otros bienes manufacturados, tales como el material rodante utilizado en transporte público.

No obstante, las exigencias legales del Buy America incluyen unas excepciones (waivers), que pueden ser generales, de aplicación directa en todas las compras, y específicos, que deben solicitarse ex-ante a la resolución de un proceso de compra pública. Las disposiciones referidas a las excepciones se recogen en 49 CFR §661.7 y §661.9.

Los requisitos difieren entre sí en función del instrumento (programa) de utilización de los fondos, y de la agencia que los administra. Las principales agencias son la Federal Transit Administration (FTA), la Federal Highway Administration (FHWA), Federal Railroad Administration (FRA), Amtrak, y la Federal Aviation Administration (FAA).

- Federal Transit Administration (FTA) 49 USC §5323(j). 49 CFR Part 661

Alcance: Exigencia de 100% de contenido nacional de hierro, acero y productos manufacturados utilizados en el proyecto. En el caso de autobuses y otro material rodante (incluye tranvías y trenes de cercanías, así como también equipos de control, comunicaciones y tracción), la exigencia del 100% se sustituye por la de que el coste de los componentes fabricados en EEUU sea superior al 70% del coste de todos los componentes, y el ensamblaje final se produce en EEUU.
Excepciones: Inconsistencia con el interés público (en adelante siempre "Public interest waivers"). Los materiales no se producen en EEUU en cantidad o calidad satisfactoria suficiente (en adelante siempre "Non-availability waivers"). Cuando eleva el coste del proyecto en más del 25% (en adelante siempre "Price-differential waivers"). Todas las excepciones (waivers) deben publicarse en la web de la FHWA durante 15 días para comentarios, y posteriormente aparecer en el Federal Register.

- Federal Highway Administration (FHWA) 23 USC §313 y 23 CFR §635.410

Alcance: Exigencia de 100% de contenido nacional de hierro, acero y productos manufacturados principalmente de hierro y acero (al menos en un 90%).
Exclusiones: No aplica a otros productos manufacturados que no estén fabricados principalmente de hierro y acero, ni a materias primas (mineral de hierro, caliza, material de desecho)
Excepciones: Inconsistencia con el interés público. Los materiales no se producen en EEUU en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. Cuando eleva el coste del proyecto en más del 25%. Todas las excepciones (waivers) deben publicarse en la web de la FHWA durante 15 días para comentarios, y posteriormente aparecer en el Federal Register.

- Federal Railroad Administration (FRA) Programa Ferrocarril de Alta Velocidad 49 USC Chapters 244,246. §24405

Alcance: Exigencia de 100% de contenido nacional de hierro, acero y productos manufacturados principalmente (al menos en un 90%) de hierro y acero. Nota: A diferencia de la FTA (responsable de la compra de material rodante de trenes de cercanías, tranvías, etc), la FRA (responsable de la compra de material rodante ferroviario de alta velocidad e interurbano) no contempla la posibilidad de eximir del 100% de contenido nacional (ver FTA, arriba)
Exclusiones: No aplica a proyectos cuyo coste no exceda de $ 150.000. Los costes laborales del ensamblaje final no están incluidos en el coste de los componentes
Excepciones: Inconsistencia con el interés público. Los materiales no se producen en EEUU en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. El material rodante o la locomotora no puedan ser adquiridos y entregado en EEUU en un tiempo razonable. Cuando eleva el coste del proyecto en más del 25%.

- AMTRAK (National Railway Passenger Corporation) 49 USC §24305

Alcance: Amtrak está obligado a que todos los artículos que adquiera manufacturados y no manufacturados, el material y los suministros extraídos o producidos lo sean en EEUU o principalmente en EEUU. Los productos manufacturados tienen que ensamblarse finalmente en EEUU y tener al menos un 50% del valor de los componentes estadounidenses.
Exclusiones: Aplica únicamente cuando el coste de los artículos, material o suministros adquiridos sea de al menos $ 1.000.000.
Excepciones: Inconsistencia con el interés público. Los materiales no se producen en EEUU en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. El material rodante o la locomotora no puedan ser adquiridos y entregado en EEUU en un tiempo razonable. Cuando el coste no resulte razonable.

- Federal Aviation Administration (FAA) 49 USC §50101

Alcance: Exigencia de 100% de contenido nacional de acero y productos manufacturados.
Exclusiones: No se especifica el umbral mínimo del valor de las compras. Y aplica por encima de los $ 3.000 para suministros.
Excepciones: Inconsistencia con el interés público. Los materiales no se producen en EEUU en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. Cuando eleva el coste del proyecto en más del 25%.

5. BERRY AMENDMENT y 10 U.S.C. §2533b (DEFENSA)

El Departamento de Defensa tiene un régimen de contratación propio. Hay dos normas principales que restringen la participación extranjera en las operaciones de contratación pública del Departamento de Defensa. La primera de ellas, la enmienda Berry, inicialmente aprobada en 1941 como una enmienda a la Buy American Act, se incluye desde 2002 (FY20202 National Defense Authorization Act P.L. 107-107) de manera permanente en el US Code.

La Enmienda Berry es un requisito legal que salvo excepciones (waivers) restringe el uso de fondos federales del Departamento de Defensa (DoD) para la adquisición de todo tipo de alimentos, calzado, ropa, telas, fibras, hilos, otros textiles confeccionados, cubertería, herramientas de mano o de medición que no se cultiven, reprocesen, reutilicen o se produzcan al 100% en los Estados Unidos. Es por tanto más restrictivo e cuanto al contenido local que el Buy American Act de 1933. Dos terceras partes de las adquisiciones del DoD sujetos al Berry Amendment son productos textiles. Pero los productos a los que se aplica mayor restricción son los productos del mar, que deben ser capturados en aguas jurisdiccionales de Estados unidos o por barcos de bandera estadounidense, y procesados en Estados Unidos o en un buque de bandera estadounidense.

Las pocas excepciones a la enmienda Berry, que se deciden caso por caso, se aplican cuando la adquisición nacional suponga una carga excesiva para el gobierno debido a su elevado coste, el producto no esté disponible en el mercado doméstico con la necesaria calidad y cantidad a precios de mercado estadounidense, o se estime que el resultado fuera en beneficio del interés público.

La Berry Amendment es aplicable a las compras que superen el umbral de adquisición simplificado (simplified acquisition threshold, SAT) fijado actualmente en $ 250.000 y se aplica incluso para las compras indirectas del Departamento de Defensa, por ejemplo vía la agencia General Services Administration (GSA).

La segunda ley, 10 U.S.C. §2533b, impide la compra por parte del DoD de aviones, misiles, sistemas espaciales, barcos, tanques, vehículos automotrices, armas, y munición que contengan metales especiales (“especialty metals”) definidos en la ley que no hayan sido fundidos o producidos en Estados Unidos. La ley está sujeta a excepciones, por disponibilidad, por acuerdo bilateral con otros países, para compras por debajo del umbral mínimo, por interés nacional.

6. KISSELL AMENDMENT (HOMELAND SECURITY)

Al igual que en el caso del Berry Amendment, el Departamento de Seguridad Interna (Department of Homeland Security) complementa las disposiciones relativas a compras públicas que afectan a todas las agencias federales en el marco del Buy American Act, y aplica una enmienda propia, conocida como enmienda Kissell a las compras para el departamento de material textil, ropa y calzado únicamente de origen estadounidense.

Las competencias del departamento van desde la seguridad aérea y fronteriza del país a los servicios de respuesta de emergencias y análisis de la seguridad cibernética. En la práctica, no obstante, las restricciones aplican solo a las compras de la Transportation Security Administration (TSA) y a material textil (uniformes) y material de defensa; las adquisiciones de otras agencias del DHS están sujetas a las excepciones del Trade Agreements Act, siempre que se cumplan las condiciones necesarias.

Las excepciones al Kissell Amendment son similares a las aplicables al Berry Amendment.

7. JONES ACT (SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CABOTAJE)

Se refiere a la Section 27 de la ley federal Merchant law de 1920 (P.L. 66-261), que obliga a que todo servicios de transporte de cabotaje marítimo o fluvial de pasajeros y de mercancías entre dos puertos nacionales, incluyendo los de las islas, territorios y el estado asociado de Puerto Rico, se realice en embarcaciones bajo bandera de Estados Unidos, que sean propiedad de ciudadanos estadounidenses (al menos el 75%), estén tripuladas por ciudadanos estadounidenses (al menos el 75%), y que hayan sido construidas en astilleros nacionales.

Con esta ley se busca ofrecer protección contra la competencia extranjera para los astilleros, la industria naviera, y el empleo de los marineros mercantes estadounidenses, y como en otros casos, pretende abordar posibles riesgos para la seguridad nacional. Las excepciones a la aplicación de la ley se ofrecen únicamente por “interés nacional”, como en el caso de emergencias.

Es una barrera de acceso al mercado que cuenta con relativamente pocas voces contrarias en el Congreso y con la actual administración presidencial como firme defensora. Sus detractores señalan la limitación de la competencia y el aumento consecuente de costes para el transporte entre puertos estadounidenses, por la menor disponibilidad de naves, y de los costes de la construcción naval al exigir que los buques mercantes se construyan en astilleros estadounidenses.

La conocida como enmienda Garamendi de 2021 hace referencia explícita a la aplicación de la Jones Act al transporte de mercancías ente un puerto de EEUU y un punto de la plataforma continental exterior de EEUU, lo que incluye por ejemplo a los buques de transporte de torres o palas o para la instalación de torres o de turbinas en los proyectos eólicos marinos offshore en desarrollo en Estados Unidos. Esta legislación ha influido por ejemplo en la reciente decisión por parte de Siemens Gamesa de construir la primera fábrica de palas offshore del país en Virginia.

4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

4.1 Marco legal

La economía de Estados Unidos es favorable a la inversión extranjera directa, ofreciendo al inversor extranjero un tratamiento nacional. Existen dos tipos principales de excepciones: a) por razones de seguridad nacional en un número limitado de sectores como banca, defensa, comunicaciones, transporte aéreo o energía nuclear, y b) por la legislación Exon-Florio, que otorgan al presidente la facultad de bloquear operaciones de compra de compañías estadounidenses por parte de compañías extranjeras.

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.

1) Restricciones específicas por sectores:

- **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 legislación estatal. Algunas restricciones afectan a los límites en el número máximo de sucursales por estado y en la adquisición de acciones con derecho a voto, la 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*).

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 adquirir más del 5% de los valores con derecho a voto de un banco o BHC de los Estados Unidos.

- **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, e*xige la obtención de una licencia para la transmisión de energía o telecomunicaciones. La participación de empresas audiovisuales extranjeras no podrá exceder el límite del 25% del capital social en caso de que la FCC así lo considere para el interés público, si bien la norma permite estudiar caso por caso dicha limitación accionarial. El límite para esta flexibilización se sitúa en el 49% del capital o derecho de voto.

- **Transporte aéreo**

La inversión extranjera en la industria de las aerolíneas estadounidenses está muy restringida y está sujeta al control del Departamento de Transportes (DOT). El registro de las aeronaves debe ser previo al inicio de operaciones en Estados Unidos, estando el registro limitado a ciudadanos estadounidenses, residentes permanentes, corporaciones y entidades gubernamentales. La agencia con responsabilidad en el sector es la *Federal Aviation Administration y la Civil Aeronautics Board*. Las compañías extranjeras pueden obtener un permiso para el transporte aéreo ante el *Department of Transportation*.

- **Transporte marítimo**

La *Merchant Marine Act* de 1920 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,* restringe el cabotaje, y el transporte de bienes entre puertos de EE. UU. exclusivamente a barcos con bandera estadounidense, construidos en Estados Unidos, propiedad de ciudadanos estadounidenses y con tripulación de ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes. La *Jones Act* es de aplicación a las plataformas e instalaciones de energía *offshore*

- **Energía**

La participación y el acceso de entidades extranjeras a los recursos energéticos están regulados mediante leyes federales y estatales y restringida en función de sus implicaciones en la defensa y economía nacional. 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.

- **Recursos minerales**

Sujetos a legislación federal y estatal que limita a ciudadanos y corporaciones estadounidenses organizados bajo la ley de Estados Unidos la obtención de 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.

2) Restricciones basadas en la normativa: Exon-Florio, FINSA y FIRRMA. CFIUS

Además de las restricciones previstas tradicionalmente para sectores especialmente sensibles como son defensa o comunicaciones, existen algunas normas de aprobación reciente que afectan directamente a las adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de empresas extranjeras.

El Departamento del Tesoro preside el Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS), del que forman parte representantes de varias agencias federales, y la Casa Blanca. Fue creado en 1988, y se rige por la Ley de Inversión Extranjera y Seguridad Nacional (FINSA) de 2007 y la Ley de Modernización de la Revisión del Riesgo de la Inversión Extranjera (FIRRMA) de 2018. Las últimas regulaciones finales del Tesoro datan de 2020.

Marco Jurídico: En 1988, 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 ley otorgó al presidente la facultad de investigar y bloquear adquisiciones de empresas por parte de compañías extranjeras, siempre y cuando la 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)**. Se trata d eun comité, en el que participan nueve agencias federales presidido por el Tesoro. Se ocupa de la revisión y control de las transacciones, adquisiciones o fusiones de empresas estadounidense por parte de entidades extranjeras, así como de transacciones inmobiliarias que puedan conllevar un riesgo para la seguridad nacional. El papel del CFIUS es valorar el impacto y alcance de esas transacciones, y en su caso, imponer condiciones, suspender o incluso prohibir la transacción.

En 1991, el Departamento del Tesoro estableció un sistema voluntario de notificación por parte de las partes implicadas en la adquisición de empresas. Foreign Investment and National Security Act (FINSA) En noviembre de 2017 se inicia un proceso legislativo de reforma del proceso CFIUS. En 2018, se aprueban dos leyes con amplio consenso relacionadas con las nuevas tecnologías, la innovación y la seguridad nacional: FIRRMA (Foreign Investment Risk Review Modernization Act) y ECRA (*Export Control Reform Act)*, esta última, otorga autoridad permanente para el control de exportaciones al Departamento de Comercio. Desde entonces se han publicado regulaciones de ejecución o *implementing regulations* de los cambios introducidos en el proceso CFIUS.

La FIRRMA de 2018, amplió la autoridad del gobierno para controlar las inversiones extranjeras en EE. UU. con criterios adicionales para valorar el riesgo contra la seguridad nacional, incluyendo las inversiones minoritarias en tecnología o infraestructura crítica. En 2020 se ampliaron considerablemente las situaciones en las que las personas extranjeras necesitan obtener la aprobación previa del (CFIUS), incluyendo a las inversiones minoritarias que proporcionan a los inversores determinados derechos en empresas estadounidenses, así como a determinadas transacciones inmobiliarias. Afectan significativamente a la inversión extranjera en alta tecnología, biotecnología, sanidad, industria aeroespacial, fabricación avanzada, finanzas y seguros, y energía, entre otros sectores. Es importante que, dado que las normas se aplican tanto a la inversión extranjera directa como a la indirecta, puede afectar a las inversiones a través de fondos con socios extranjeros, o a través de empresas estadounidenses controladas por personas extranjeras, o a las inversiones en una empresa extranjera que tenga una filial estadounidense.

CFIUS actúa de manera confidencial, 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 potencialmente objeto de análisis por la CFIUS pueden notificar voluntariamente dichas operaciones a la administración estadounidense. De hecho, el proceso sigue siendo en gran parte voluntario, en el que las partes pueden presentar una declaración breve notificando a CFIUS la transacción que pudiera caer bajo el análisis del CFIUS, para recibir una posible carta de «puerto seguro» o safe *harbo*r que limita a CFIUS de iniciar posteriormente una revisión de la transacción, excepto en ciertas circunstancias limitadas. Aun así, en algunas circunstancias, es obligatorio presentar la declaración. En particular, para transacciones en las que un gobierno extranjero está adquiriendo un «interés sustancial» en ciertas empresas estadounidenses y ciertas transacciones cubiertas que involucran tecnologías críticas. El análisis de la operación se completa habitualmente en un plazo de 30 días, que en determinados supuestos, puede llevar a una segunda fase de análisis o investigación, de 45 días adicionales. El informe de 2021 recoge un número récord de transacciones notificadas y revisadas, a las que el comité contesta en un plazo medio de 6 días. Desde la creación del CFIUS se han bloqueado por decisión presidencial cinco transacciones.

3) **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).

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:

AGENCIAS FEDERALES REGULADORAS INVERSION	
Supervisión de ciertas transacciones por seguridad nacional	Committee on Foreign Investment in the US (CFIUS)
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

AGENCIAS FEDERALES REGULADORAS INVERSION	
Alimentos	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 específicas y, eventualmente, por escrutinio por parte del CFIUS.

4.2 Repatriación de capital/control de cambios

Estados Unidos no aplica 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 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 que vincula a empresas y ciudadanos no estadounidenses y que debe ser considerado especialmente, por empresas y ciudadanos con intereses en EEUU:

- EEUU 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 de producir efectos económicos severos para aquellos que son sancionados. Además, EEUU tiene una especial influencia en algunos de sus aliados, que a menudo adoptan sanciones de forma consecutiva (por ejemplo, Japón).

• Existe un importante efecto acumulado de la legislación del Congreso, la acción administrativa y la judicial. 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. Debido a esto, la 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 más 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.

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 más 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-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/index.html?idPais=US

A nivel federal, en 2011 se creó SELECT USA, 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.

Asimismo, desde 2013 se 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 plenarias y concurrentes sobre temas variados como innovación, fiscalidad, apoyos estatales y locales, acceso a capital, mano de obra cualificada, etc.:

https://www.selectusasummit.us/

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 hace de representante en Estados Unidos, pudiendo también encargarse de los trámites de importación. Al principio es normal que exija una cantidad fija más comisiones, para pasar probablemente más tarde a percibir únicamente comisiones. El agente nacional suele incrementar el precio del producto entre un 10% y un 12%, lo que en inglés se denomina “mark-up” o “marcar”(si el volumen es muy grande puede bajar hasta un 5%).

La propiedad del producto mientras está en el almacén es todavía del fabricante español. El agente nacional suele abarcar un territorio y ciertas grandes cuentas y es común que cuente con el apoyo de brokers regionales.

A la hora de seleccionar un representante es conveniente valorar los siguientes factores: su experiencia y credibilidad en ventas, formación técnica en tecnología, 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 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, 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 propietorship: 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 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.

<u>Sociedad Anónima (Corporation C)</u>

Se trata de una organización empresarial con entidad jurídica separada y distinta la de 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.

<u>Corporation S</u>

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)

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.).

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 españolas. 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	***Corporation***	Sí	No se requiere
Sociedad Colectiva	***General Partnership***	Sí	No se requiere
Sociedad Comanditaria	***Limited Partnership***	Sí	No se requiere
Joint Venture	***Joint Venture***	Sí	No se requiere
Empresario Individual	***Sole Propietorship***	No	No se requiere
Sucursal	***Branch***	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 *General Partners* y limitada para *Limited Partners*	Su constitución es más compleja y costosa que la del General *Partnership*

Equivalente español	Responsabilidad	Constitución y actuación
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)

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. 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 de 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 esta (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 de este.

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 EEUU. 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 EE. UU. es preciso determinar la carga fiscal que soportará la empresa, 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 EE. UU. 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 (federal, estatal y local en ciertos casos). 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*) e impuestos 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, coincidiendo con el año natural (*calendar tax year*) de enero a diciembre para las declaraciones de persona física y pudiéndose elegir entre la opción de año natural y la opción de año fiscal (fiscal tax year), período de 12 meses consecutivos definido por el sujeto fiscal en el caso de las sociedades.

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 en los ejercicios fiscales desde 2018 hasta 2025 incluido, 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 más información se puede consultar la página del *Internal Revenue Service* (IRS), la agencia tributaria estadounidense https://www.irs.gov/tax-reform en la que se explican las implicaciones de esta reforma para las personas físicas y jurídicas, además de contar con los tipos impositivos actualizados. 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 EE. UU. 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.

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.

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. 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. Existen limitaciones importantes para la deducción de las pérdidas patrimoniales.

El impuesto contra la erosión y el abuso de la base (*Base Erosion Anti-abuse Tax* o BEAT) se adoptó como parte del proyecto de ley de reforma fiscal de 2017 y es un impuesto destinado a evitar que las corporaciones extranjeras y nacionales que operan en los Estados Unidos esquiven la obligación de pagar impuestos internos trasladando las ganancias fuera de EE. UU. La tasa de BEAT para 2018 fue del 5 %, aumentó al 10 % en 2019 y aumentará al según el nuevo H.R. 5376, al 15% en 2024 y al 18 % para el año fiscal 2025. Para más información visita https://www.irs.gov/pub/irs-utl/irc59a-beat-overview.pdf

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.

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 11,5% en Nueva Jersey. Para comparar los tipos aplicables en cada

estado se puede consultar las tablas elaboradas por la *Tax Foundation* año 2022 https://taxfoundation.org/state-corporate-income-tax-rates-brackets-2022/

Por último, en relación con la tributación de la actividad empresarial, destaca que el desarrollo de las actividades puede realizarse bajo diferentes formas jurídicas, entre las cuales se distinguen tres tipos de sociedades las *S corporations*, 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. Existen las siguientes formas jurídicas:

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. 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. 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 necesita un FEIN "*Federal Employer Identification Number*".

Limited Liability Company. Se trata de sociedades limitadas. Fiscalmente pueden elegir ser tratadas como un *partnership* a efectos fiscales federales, o como una Corporation (esta elección la realizan presentando el mod. 8832 *Entity Clasification Election*). No tienen limitaciones en cuanto al número y tipo de accionistas. Con carácter general tendrán que presentar un "*Certificate of formation*" para su constitución.

"C" Corporations. Lo más parecido a nuestras sociedades anónimas. Fiscalmente tributan en el Corporate Tax, y la responsabilidad de los socios está limitada a su aportación.

"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. Se rigen por las normas del *Corporate Tax*, pero los resultados se imputan a los socios o partícipes.

Para más información, consulta la página web del *Internal Revenue Service* (IRS https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/business-structures

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 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:

Caracte-rísticas	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
Responsa-bilidad	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)	Transpa-rencia fiscal.	Transpa-rencia fiscal	Impuesto de sociedades más Income Tax sin deducción por dividendos
Doble imposición	No	No	No	No	Sí, en la distribución de dividendos.
Negocia-bilidad de los derechos represen-tativos	No	No	Admisible, en función de los acuerdos sociales	Sí, aunque con límites fiscales (sólo personas físicas, etc)	Sí

Fuente: Internal Revenue Service https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/business-structures y Small Business Administration https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/choose-business-structure#section-header-16

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.

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

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 año pasado fue un año histórico para las reducciones de la tasa del impuesto sobre la renta, con más estados que redujeron sus tasas del impuesto sobre la renta individual en un solo año de lo que ha visto EE. UU. desde los años posteriores a la reforma fiscal federal de 1986. Solo en 2021, 13 estados promulgaron o implementaron reducciones de la tasa del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Algunas de estas reducciones entraron en vigor el 1 de enero de 2022 y algunas fueron retroactivas al 1 de enero de 2021. Nueva York y el Distrito de Columbia fueron las únicas jurisdicciones que promulgaron aumentos en la tasa del impuesto sobre la renta individual en 2021.

En cuanto a la sujeción del impuesto, por un lado, se define por **obligación personal** quedando obligados como sujetos pasivos los ciudadanos americanos o residentes civiles (titulares de "*greencard*") y los residentes en USA durante más de 183 días según un cómputo especial. Y por el otro, por **obligación real**, siendo también considerados sujetas 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*).
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%	10.275	20.550	14.650
22%	41.775	83.550	55.900
24%	89.075	178.150	89.050
32%	170.50	340.100	170.050

35%	215.950	431.900	215.950
37%	539.900	647.850	539.900

Fuente: Tax Foundation https://taxfoundation.org/publications/federal-tax-rates-and-tax-brackets/ e Internal Revenue Service https://www.irs.gov/newsroom/irs-provides-tax-inflation-adjustments-for-tax-year-2022

En 2022 la reforma de 2017 aumentó la deducción estándar a 12.950 dólares para contribuyentes individuales, 25.900 dólares para contribuyentes conjuntos y 19.400 dólares para cabeza de familia, mientras que suspende la exención personal reduciéndola a 0 dólares hasta 2025.

TIPO DE DECLARACIÓN	Importe
Individual	12.950
Conjunta	25.900
Cabeza de Familia	19.400

Fuente: Internal Revenue Service https://www.irs.gov/newsroom/irs-provides-tax-inflation-adjustments-for-tax-year-2022

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. Para más información accede a este enlace https://www.irs.gov/credits-and-deductions.

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, Massachussets, 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 2022 se puede consultar en el siguiente enlace: https://taxfoundation.org/publications/state-individual-income-tax-rates-and-brackets/

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.

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".

Los tipos combinados (estatal y local) varían entre un 1,76% y un 9,55% según el estado, condado o ciudad, como se puede comprobar en el siguiente enlace elaborado por la Tax Foundation: https://taxfoundation.org/2022-sales-tax-rates-midyear/

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 12.060.000 dólares para 2022 y que los bienes y derechos heredados por el cónyuge supérstite 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. Existe un impuesto al desempleo (FUTA) del 6% de los primeros 7.000 dólares del sueldo de cada empleado.

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 4.230 bancos (un 30% menos que en 2012) y 5.300 cooperativas de crédito, empleando a casi 2,3 millones de personas y operando un volumen de activos valorado en 27,7 billones de dólares en 2020. 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) por el Financial Stability Board . Cuentan con un total de 14,6 billones de dólares en activos, más del 50% del total de los activos de depósito de los EE.UU. Además, desempeñan un papel importante en la intermediación de los mercados de capital, tanto a nivel nacional como internacional.
- 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 3,4 billones de dólares. Estos bancos emplean modelos comerciales que se concentran en préstamos inmobiliarios, de consumo y de pequeñas empresas locales. Actualmente hay aproximadamente 4.236 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. 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 4.236 bancos en 2022. Si bien muchos factores pueden contribuir a esta tendencia a largo plazo, la carga regulatoria es ciertamente un factor relevante.

- Las cooperativas de crédito representan más del 10% del total de activos de depósito de los EE.UU. sumando 2,1 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%. Hay un total de 5.204 cooperativas en 2022, un 20% menos que hace 10 años. 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 1,6 billones de dólares, e incluyen activos de bancos comerciales, sucursales, agencias y filiales no bancarias, que representan aproximadamente el 6% del sistema bancario estadounidense en 2022. Desempeñan un papel importante en los segmentos de préstamos comerciales y financiación de infraestructuras

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 (Freddy 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. 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 r**egula el mercado hipotecario**
- 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
- la **Asociación Internacional de Supervisores de Seguros** (IAIS).

Además, el G-20, encabezó la coordinación internacional de la reforma regulatoria después de la crisis financiera con la creación del Financial Stability Board (FSB), que consta de los ministros de finanzas y reguladores financieros de los países del G-20 para formular acuerdos y estandarizar la reforma regulatoria. Además, elabora informes periódicos para evaluar los riesgos del sistema financiero internacional.

La Junta de Gobernadores de la Reserva Federal

La Reserva Federal desempeña un papel central en el sistema financiero. Presidida en 2022 por Jerome Powell, supervisa la política monetaria a través del Comité Federal de Mercado Abierto u Open Market Federal 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, controlar los precios con una inflación anual cercana al 2% y conseguir el máximo empleo.

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). 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.

La Oficina Interventora de la Moneda (OCC)

La Oficina Interventora de la Moneda u *Office of the Comtroller 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 titulizaciones, 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 C*onsumer 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 2022 alcanzó los 36,2 billones de dólares, mientras que el NASDAQ, también con base en Nueva York, alcanzó los 28,7 billones de dólares. El mercado de títulos de deuda estadounidense alcanzó los 30 billones dólares en 2022.

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 lnstituto 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, 1983. Dentro del Acuerdo figura el Convenio Complementario de Cooperación para la Defensa (renovado en 2015).

Convenio para Evitar la Doble Imposición. 2013 (en sustitución del anterior de 1990), ratificado en julio de 2019; en vigor en noviembre de 2019.

7 LEGISLACIÓN LABORAL

7.1 Contratos

El principal Departamento con responsabilidades en la elaboración, aplicación, supervisión y orientación interpretativa de la legislación laboral es el Department of Labor. Ya sea de manera directa o através de alguna de las diferentes Agencias Federales como las EBSA, OSHA, ETA, WHD o la VETs.

https://www.dol.gov/general/aboutdol
https://www.dol.gov/general/dol-agencies

El Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (DOL) administra y hace cumplir más de 180 leyes federales. Estos mandatos y las reglamentaciones que los implementan cubren muchas actividades en el lugar de trabajo para unos 150 millones de trabajadores y 10 millones de lugares de trabajo. En el siguiente link se puede profundizar en los estatutos principales del DOL que se aplican con mayor frecuencia:

https://www.dol.gov/general/aboutdol/majorlaws

Características principales del Sistema laboral:
• Orientación a facilitar la productividad.
• Allta flexibilidad en la contratación
• Bajos costes en el despido
• Escasa conflictividad laboral
• Polarización Segmentos profesionales:
o Poco cualificados: Salarios bajos y alta flexibilidad.
o Cualificadas: Salarios relativamente altos con alta movilidad.

Todos los empleadores deben hacer que los empleados completen los formularios I-9 y proporcionen la documentación adecuada de que el empleado es elegible para trabajar en los Estados Unidos. Se requiere que los empleadores mantengan dichos registros y proporcionen acceso a estos formularios completos si son auditados.

La mayoría de contratos en Estados Unidos se estipulan bajo la relación laboral designada como “at will” (es decir, una relación a voluntad). Es una relación directa entre empresario y trabajador, no regulada por el Estado, y donde cualquiera de las partes tienen la facultad de rescindir el contrato en cualquier momento a voluntad, sin notificación, ni causa alguna.

Si bien la doctrina “at will” proporciona a los empleadores mucha flexibilidad, hay límites basados en leyes federales, estatales o locales que deben ser considerados. Los empleadores deben tener cuidado al despedir empleados. La realidad es que incluso en un estado que sigue

una aplicación amplia de la doctrina “at will”, aún debe cumplir con todas las leyes federales, estatales y locales que regulan las decisiones de empleo, incluídas y especialmente las que afectan a clases protegidas o de discriminación.

Los empleadores y los empleados pueden hacer caso omiso de la doctrina “at will” celebrando contratos “ad hoc” que especifican los derechos y obligaciones de cada una de las partes tales como:
• Duración del empleo.
• Aviso ampliado sobre la renuncia.
• Estructuras de compensación y bonificación.
• Participación accionarial.
• Terminación sin causa vs “Just Cause” (especificando razones para despido).
• Restricciones posteriores al empleo: Convenios de no competencia/no divulgación.
• Expectativas de desempeño detalladas.
• Estipendios o asignaciones de vivienda, automóvil o entretenimiento.
• Beneficios y expectativas de reubicación.
• Acuerdos de indeminización, normalmente condicionados a la renuncia a reclamar.
• Manejo información confidencial
• Propiedad intelectual desarrollada conjuntamente.

Estos acuerdos no pueden violar la política pública, ser perjudicial para el interés público o indebidamente oneroso para el empleado. Los tribunales hacen cumplir estos acuerdos en diversos grados. Si estos temas son de importancia, los empleadores deben consultar con un asesor laboral en su área geográfica específica y/o su industria específica, ya que pueden existir aspectos especializados en estas negociaciones.

Las excepciones más frecuentes a la contratación at will son para contratos de:
• Puestos directivos de alta responsabilidad
• Profesionales altamente cualificados (científicos, profesores, intelectuales, etc.)
• Contratos laborales negociados por convenio colectivo entre los representantes sindicales y la/s empresa/s (13% de la población active).

La edad mínima legal para trabajar son 14 años, si bien hasta los 16 años, está limitado en horarios y condiciones y prohibido en la industria, minería y algunos otros sectores. Entre 16-18 años, no hay limitaciones horarias, si bien continúa prohibido en ciertas actividades.

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 estos, 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 se actualizó el Programa de Exención de Visa. Así, los españoles con doble nacionalidad con Irán, Iraq, Siria o Sudán o que hayan visitado esos países a partir del 1/03/2011, no podrán participar en el programa. Deberán solicitar un visado con una antelación mínima de tres meses.
B-1	Para realización de negocios en corto espacio de tiempo y en representación de 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 EE. UU., se dediquen al comercio de servicios y bienes en gran cantidad (E-1), o vayan a invertir (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 EE. UU. en Madrid. **Nota:** Usualmente, se suele otorgar por un período inicial de 2 años, aunque puede variar considerablemente.
H-1B	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	3 años prorrogables a 6 años	El empleador americano deberá presentar una oferta de empleo condicional (*Labor Condition Application*) en el *Department of Labor.* Cuando le haya sido aprobada, el empleador podrá contactar con el *USCIS* para solicitar una *Petition for a Nonimigrant Worker*. Después. el trabajador ha de solicitar el visado

PRINCIPALES TIPOS DE VISADO PARA LA REALIZACIÓN DE NEGOCIOS			
	una empresa ubicada en los EEUU		en el Consulado de los EE. UU. en Madrid. **Nota**: En el caso de todos los tipos de visado H puede existir un cupo límite anual de expediciones. Se puede pedir un trámite urgente *The Premium Processing Service*. Se recomienda averiguar si el cupo se ha llenado antes de iniciar los trámites.
H-2B	Para trabajos no comprendidos dentro del sector agrícola de naturaleza estacional.	1 año prorrogable a 3 años	El empleador americano deberá iniciar este trámite presentando un *Temporary Labor Certification* confirmando la carencia de estadounidenses calificados para ese trabajo en el *Department of Labor*. Cuando le haya sido aprobado, el empleador podrá contactar con el USCIS, en su jurisdicción para solicitar una *Petition for a Nonimigrant Worker*. Una vez otorgada, el trabajador deberá solicitar el visado en el Consulado de los EE. UU. en Madrid. **Nota:** Aplican los mismos consejos que en el H-1B.
H-3	Para asistir a un programa de formación, que no se ofrezca en el país de origen, excluyendo la educación médica o universitaria.	2 años	La empresa interesada deberá invitar al becario (*trainee*) y justificar exhaustivamente la formación. Además, deberá solicitar la *Petition for Nonimmigrant Worker* en la oficina del USCIS, que tenga jurisdicción de su zona. Una vez otorgada, el becario deberá iniciar los trámites del visado en el consulado de los EE. UU. en Madrid. **Nota**: Aplican los mismos consejos que en el H-1B y H-2B.
J-1	Para programas de intercambio profesional aprobados por el Departamento de Estado de EE. UU., incluyendo a expertos estudiantes, becarios, académicos,asistentes de investigación y residentes médicos.	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 Certificate *of Eligibility for Exchange Visitors J-1.* Con éste podrá iniciar el trámite del visado en el Consulado de los EE. UU. en Madrid. **Nota:** Está permitido trabajar, pero solo bajo los términos del programa intercambio.

PRINCIPALES TIPOS DE VISADO PARA LA REALIZACIÓN DE NEGOCIOS			
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, (para los técnicos). Límite de 7 años (L-1ª) y 5 años para L-1B	El empleador contactará con el USCIS, en la jurisdicción donde se vaya a realizar el trabajo para solicitar una *Petition for a Nonimigrant Worker*. 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) https://www.uscis.gov/working-in-the-united-states/temporary-nonimmigrant-workers o la embajada de los EE. UU. 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 EE. UU., viven y trabajan en este país varios millones de personas extranjeras sin documentos legales, arriesgándose a la deportación u otras sanciones legales y recibiendo salarios más bajos. De todos modos, 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) y el Departamento de Seguridad Nacional planean publicar una regulación sobre "Modernización de los requisitos y supervisión de H-1B y provisión de flexibilidad en el programa F-1. Con Biden se aprecia en la tramitación de los visados H, mayor facilidad en los trámites en particular al visado H-1B. Actualmente, la administración de Biden no plantea incrementar el cupo de visas H-1B pero si aumentar el número de *green cards* otorgadas. En 2018, por ejemplo, las tasas generales de aprobación de visas de trabajo H-1B fueron del 84,5 % bajo la administración de Trump. En los dos primeros trimestres de la administración Biden, las tasas de aprobación de visas fueron del 96,8% y 98,1%, respectivamente.

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, Colorado, Florida, Georgia, Illinois, Louisiana, Massachusetts, Michigan, Mississippi, Missouri, Nueva York, Oklahoma, Oregón, Pennsylvania, Tennessee, Texas, Wisconsin, Washington y Washington DC. Este último incluye también información sobre los estados colindantes de Virginia y Maryland.

Los salarios, en especial el salario mínimo, la duración de la Jornada Laboral, el pago de horas extras, restricciones de edad o aspectos sobre la privacidad, se regulan através de la Federal Fair Labor Standards Act (FLSA) y otras leyes estatales.

https://www.dol.gov/agencies/whd/flsa

El resto de aspectos laborales tales como vacaciones, festivos, indemnizaciones, tiempos para comer, Descanso, extras dominicales o festivos, avisos, … se negocian entre empresario y trabajador y/o en convenio colectivo.

Dependiendo del tipo de trabajo, los salarios se definen por dólares/hora/día/semana o bien por una cantidad fija bruta anual. En el primer caso, se paga semanalmente, en el segundo, se suele pagar al final de cada quincena o mes.

El salario medio en 2021 ha sido de 53.229 € al año, es decir 4.436 euros al mes (12 pagas anuales): Esto supone estar entre los 10 países en los que más se cobra. No obstante, los recientes crecimientos han estado por debajo del IPC, por lo que muchos trabajadores, a pesar de haber incrementado sus ingresos, están perdiendo poder adquisitivo.

El salario mínimo que debe percibir un trabajador viene definido en La FLSA. Desde el 30 de enero del 2022 se elevó, por primera vez desde 2009, el salario mínimo federal de $7.25 a $15 dólares por hora. Sólo aplica en los contratos nuevos creados después del 30 de enero del presente año. Los contratos existentes antes de enero de 2022 no entran en este nuevo aumento, ya que tuvieron un incremento de $11.25 por hora a principios de año. Es necesario tener en cuenta adicionalmente, los mínimos establecidos a nivel Estatal, que nunca pueden ser inferiores al Federal.

https://www.dol.gov/agencies/whd/minimum-wage/state

La FSLA regula igualmente el pago de horas extras tras 40 horas de trabajo/semana, a una tasa no inferior a 1.5 al pago regular. Los beneficios adicionales con los que remunerar a los

empleados son amplios, pudiendo agruparlos en dos grandes bloques:estaciones obligatorias. El Family and Medical Leave Act (FMLA) proporciona hasta 12 semanas de permiso no remunerado y protegido al año en 4 situaciones:
• El nacimiento y cuidado del hijo de un empleado.
• La adopción de un hijo por el empleado.
• El cuidado de un familiar directo con un problema de salud grave.
• El empleado no puede trabajar debido a una condición de salud grave.
• Prestaciones opcionales. Estas prestaciones incluyen seguro médico, odontológico o por incapacidad, seguro de vida o planes de pensión para empleados. Si bien estas prestaciones son opcionales, en el sentido de que el empleador no está obligado por la ley a brindarlas, el empleador que elige hacerlo debe cumplir con ciertas reglamentaciones federales, las cuales pueden ser extremadamente complejas y técnicas.

La jornada laboral completa es de 40 horas semanales, el horario habitual es de lunes a viernes de 9:00 am a 6:00 pm. La jornada laboral de tiempo parcial suele ser de 30 horas semanales. Existe la posibilidad de que el empleado negocie las horas de trabajo con su jefe, de esta manera podrá trabajar menos o más horas de las estipuladas. Como hemos comentado anteriormente, la jornada para menores de 16 años está sujeta a ciertas limitaciones.

Independientemente de la definición de la jornada laboral, la mayoría de los trabajadores estadounidenses trabajan más de 40 horas semanales. Las horas extras son pagadas con un recargo mínimo del 1,5 % sobre el salario normal. En algunos casos, especialmente de colectivos poco cualificados/mal pagados, los trabajadores compatibilizan trabajos en diferentes empresas/turnos.

Aunque la ley no define existencia de vacaciones, 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.

Si bien la edad promedio de jubilación en los EE. UU. es de 63 años, el momento en que los trabajadores deciden jubilarse depende de varios factores. Principalmente económicos y de salud. El beneficio de jubilación mensual promedio del Seguro Social es de aproximadamente $1,620. Para la mayoría, eso apenas es suficiente para cubrir los gastos de manutención. Sin una reserva sustancial de ahorros, no es posible jubilarse sin cambiar el estilo de vida o lugar de residencia. Aunque las leyes promueven cuentas de jubilación como el 401K o el IRA, en muchos casos, si la salud lo permite, es habitual ver personas mayores trabajando para poder abordar los gastos mínimos de mantenimiento. Este punto lo tratamos más adelante en el apartado 7.5 (Seguridad Social).

La flexibilidad sobre el despido, salvo que se acuerde lo contrario por contrato, viene condicionada por la cláusula “at will” que en la práctica implica que, tanto el empresario como el empleado tienen el derecho legal de poner fin a la relación laboral en cualquier momento, con o sin aviso previo o procedimientos y con o sin una causa o motivo concreto.

En la práctica, los empleados despedidos presenten una demanda administrativa o judicial contra su empleador alegando discriminación o despido injustificado. Como tal, la mayoría de los

empleadores intentan resolver los problemas de desempeño y despiden solo cuando los problemas son irresolubles, el empleado no es apto o hay problemas financieros que obligan a la terminación.

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.

La mayoría de los estados requieren que los empleadores aporten dinero a un fondo estatal de seguro de desempleo administrado por el gobierno estatal. Este punto lo tratamos más adelante en el apartado 7.5 (Seguridad Social).

Si los empleadores infringen las leyes laborales federales, estatales o locales, los empleados agraviados tienen varias vías para reivindicar sus derechos:
• Canalizarla internamente através del Departamento de recursos humanos o representante de los trabajadores
• Presentar una queja ante una agencia de derechos civiles federal o estatal, como la EEOC o el departamento de trabajo del estado.

Algunas leyes exigen que el empleado primero presente una queja ante una agencia administrativa de este tipo (lo que se denomina ““exhaustion of administrative remedies”). Otras leyes no exigen agotamiento y un empleado puede presentar una queja ante cualquier tribunal que tenga jurisdicción para escuchar la controversia, generalmente el tribunal estatal o federal donde el empleado trabaja o vive. Por último, mediante convenio, el empleador puede obligar al trabajador a presentar reclamaciones a través de un mecanismo alternativo de disputa, como el arbitraje.

La privacidad de los empleados en los Estados Unidos no consiste en una ley de privacidad unificada, sino en una serie de leyes a nivel local, estatal y federal, muchas de las cuales se aplican solo a aspectos específicos de la privacidad o ciertos sectores de la economía. A nivel federal, existen varias leyes destacadas que se ocupan de la privacidad, tres de las cuales a menudo se toman en consideración en materia de contratación y empleo.

• Ley de la Comisión Federal de Comercio (Ley FTC), que rige la recopilación de información personal en los sitios web y que exige que quienes recopilan información personal de un sitio web especifiquen qué información se recopila y cómo se utilizará.
• Ley de Portabilidad y Responsabilidad de Seguros Médicos (HIPAA), que cubre los beneficios de salud proporcionados a los empleados una vez empleados y prohíbe la divulgación de información de salud protegida sin autorización expresa. La tercera regulación de privacidad importante es la Ley de No Discriminación por Información Genética (GINA), que prohíbe a los empleadores usar información genética para tomar la mayoría de las decisiones sobre los empleados.

A nivel estatal, casi todos los estados y el Distrito de Columbia han aprobado leyes que protegen a sus residentes. Si bien estas leyes difieren mucho y se revisan y amplían periódicamente, algunos componentes clave son comunes y aplicables al empleo.

En todos los casos, los empleadores deben monitorear cuidadosamente su recopilación de datos y mantener la privacidad de los empleados, manteniendo bien contenida dicha información. Cumplir con estos estándares a nivel estatal y federal puede requerir de asistencia de profesionales capacitados.

7.4 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

La sindicación en EE. UU. está regulada por la Ley Nacional de relaciones Laborales (NLRA) de 1935. La Ley protegía los derechos de los empleados a crear una organización autoorganizada y obligaba a los empleadores a participar en negociaciones colectivas y negociaciones laborales con estas organizaciones autoorganizadas, llamadas sindicatos. Los empleados también fueron obligados a pagar al sindicato por representar y proteger sus intereses. La NLRA requería la afiliación a un sindicato como condición para el empleo, restringiendo así el empleo a los miembros del sindicato solamente. En 1947 se modificaron partes de la NLRA cuando se aprobó la Ley Taft-Hartley debilitando la afiliación sindical y el poder de negociación colectiva. La Ley Taft-Hartley creó las leyes actuales de derecho al trabajo (RTW), que permiten a los estados prohibir la afiliación obligatoria a un sindicato como condición para el empleo en los sectores público y privado del país.

En febrero de 2021, el Congreso reintrodujo la Ley Nacional del Derecho al Trabajo que daría a los empleados de todo el país la opción de optar por no unirse o pagar cuotas a los sindicatos. En marzo de 2021, la Cámara de Representantes de los Estados Unidos aprobó la Ley de protección del derecho a organizarse (Ley PRO). La legislación a favor de los sindicatos anula las leyes del derecho al trabajo y facilitaría la formación de sindicatos. La Ley PRO enfrenta una batalla cuesta arriba en el Senado, ya que la mayoría de los republicanos se oponen

En este entorno legal, a diferencia de otros países donde la afiliación es voluntaria, la afiliación sindical es relativamente baja (10.3% 2021 según el Bureau of Labor Statistics), decreciente y con diferencias sustanciales por estados. El movimiento sindical goza de un prestigio social y una capacidad de presión política netamente inferior al europeo.

En general, se concentra principalmente en las grandes industrias manufactureras, de transporte, de telecomunicaciones y servicios educativos y en los trabajadores del sector público. Si bien el nombre de la ley implica que brinda libertad a los trabajadores, los críticos argumentan que, en cambio, debilita a los sindicatos y empodera a las corporaciones.

Actualmente, 27 estados han aprobado leyes de derecho al trabajo, dando a los empleados la opción de unirse o no a un sindicato. Las leyes de derecho al trabajo en estos estados prohíben los contratos que requieren que los trabajadores se unan a un sindicato para obtener o mantener un trabajo. Los estados sin leyes de derecho al trabajo exigen que los empleados paguen cuotas y cuotas sindicales como condición de empleo. Si bien los sindicatos siguen funcionando

plenamente en los estados con derecho al trabajo, la ley protege a los empleados de estos estados al hacer que el pago de las cuotas sindicales sea una decisión electiva no vinculada a los contratos de trabajo de los empleados.

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 (SSA), organismo federal que centraliza en todo el país la gestión de las prestaciones de seguridad social. https://www.ssa.gov/

Las prestaciones se basan en la Ley de Seguridad de los Ingresos de Jubilación de los Empleados de 1974 (ERISA) que es una ley federal que establece estándares mínimos para la mayoría de los planes de salud y jubilación establecidos voluntariamente en la industria privada para brindar protección a las personas en estos planes. Puede encontrar más información de los programa ERISA del SSA en el siguiente enlace:
https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/sspus/sspus.pdf

Los beneficios a percibir dependen mucho de la situación personal, cotización, situación familiar y coste de vida. Para entender los beneficios que corresponden a una persona en concreto la SSA ha creado el portal Best donde tras un cuestionario individual, es possible conocer los beneficios a los que se tiene derecho. https://ssabest.benefits.gov/

Algunos de los principales programas son:

• OASDI-Old age, Survivors, and Disability Insurance Program: brinda beneficios mensuales a los trabajadores jubilados e incapacitados calificados y sus dependientes y a los sobrevivientes de los trabajadores asegurados. La elegibilidad y la cantidad de los beneficios están determinados por las contribuciones del trabajador a la Seguridad Social.
https://www.ssa.gov/policy/docs/statcomps/supplement/2020/oasdi.html

• UI-Unemployment Insurance program: Diseñado para proporcionar un reemplazo parcial de ingresos a los trabajadores empleados regularmente que quedan desempleados involuntariamente. Para ser elegible para los beneficios, un trabajador debe registrarse en una oficina pública de empleo, debe haber trabajado ciertos años con ciertos ingresos durante un período base específico, y estar disponible para trabajar.
https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/sspus/unemploy.pdf

En la mayoría de los estados, el período base son los primeros cuatro trimestres de los últimos cinco trimestres calendario completos anteriores a la solicitud de beneficios por desempleo. La cantidad del beneficio semanal que un trabajador puede recibir mientras está desempleado varía

según la fórmula de beneficio utilizada por cada Estado y el monto de los ingresos anteriores del trabajador.

Todos los Estados establecen un tope a la cantidad máxima que un trabajador puede recibir. El número de semanas por las que se pueden pagar las prestaciones por desempleo oscila entre 1 y 39 semanas. La duración más común es de 26 semanas para el programa permanente regular.

Los trabajadores que hayan agotado sus beneficios de desempleo en el programa regular pueden ser elegibles para pagos adicionales por hasta 13 semanas bajo un programa permanente de beneficios extendidos durante períodos de desempleo muy alto. Se han establecido beneficios federales de desempleo para varios grupos, incluido el personal militar y civil federal.

• SSI-Supplemental Security Income program: Está diseñado para ayudar a las personas mayores, ciegas y discapacitadas, que tienen pocos o ningún ingreso y proporciona dinero en efectivo para satisfacer las necesidades básicas de alimentos, ropa y vivienda. https://www.ssa.gov/ssi/

• MEDICAIR. Programa de seguro médico para personas mayores de 65 años y menores discapacitados y pacientes de diálisis. https://es.medicare.gov/

• MEDICAID. Programa de asistencia para gastos médicos de pacientes de bajos ingresos. https://www.medicaid.gov/

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. Todos los empresarios han de comunicar al “Tax Department” datos que permitan identificar a cada nuevo empleado. Los impuestos habituales relacionados con el salario comprenden:

• Impuesto federal sobre pensiones y beneficios 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)

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 limita la cantidad de salario anual sometida a cotizaciones a la Seguridad Social: $137.700 en 2020.

Adicionalmente, el gobierno de los Estados Unidos, con la finalidad de incentivar los ahorros para la pensión, promueve cuentas de jubilación, como el plan 401k y la cuenta IRA. El dinero que va a estas cuentas no paga impuestos sobre la renta.

8 INFORMACIÓN PRÁCTICA

8.1 Costes de establecimiento

En el caso de Estados Unidos, debido a su tamaño y a las enormes diferencias entre los Estados que lo conforman, es necesario realizar este análisis por Estado. Para ello, ICEX pone a su disposición una herramienta online donde consultar los datos relativos a los principales estados de los EE. UU. https://bit.ly/3QXwNUw

Adicionalmente, las diferentes Oficinas Comerciales de España en los EE. UU. elaboran guías de estados que actualizan información de interés de cada uno de ellos. Puede consultar dichos informes en la web de Icex. https://bit.ly/3PLMTPZ

8.2 Información general

8.2.1 Formalidades de entrada y salida

Los requisitos son variables en el tiempo, sugerimos consultar a la Embajada de EEUU en España o revisar información actualizada en las webs de la Embajada USA en España:

Embajada EE. UU. en España:
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
Actualización requisitos Embajada USA en España: https://bit.ly/3CwA9K7
Actualización requisitos Embajada España en USA: https://bit.ly/3QQl6z8

De manera general:
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, aunque sí tramitar una autorización denominada ESTA (https://esta.cbp.dhs.gov/). También es necesario viajar con un pasaporte biométrico en vigencia y tener pasaje de regreso. En algunos casos, puede existir limitaciones si se ha viajado recientemente a ciertos países como Corea del Norte, Irán, Irak…

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: https://bit.ly/3PLHN69

A la hora de viajar a los EEUU desde España, además de comprobar información actualizada de requerimientos de ESTA o visados, también es necesario tener en cuenta:
• Necesidades de vacunación Covid/PCR/mascarillas vigentes en el momento de viajar.
• Limitaciones en el contenido de la maleta: Sustancias prohibidas, comida plantas, semillas…
• Dinero en efectivo. Necesario declarar a la entrada cantidades superiores al limite.
• Armas de fuego. Necesario permiso gestionado con anterioridad.
Se puede encontrar información actualizada en la web de la embajada de USA en España y la del Consulado de España en USA mencionadas con anterioridad, así como en la de la La TSA (Transport Security Administration): https://bit.ly/3wwBrRv

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

La hora de los EE. UU. está dividida, incluyendo los estados no contiguos, en nueve husos horarios, si bien, a nivel continental se divide en las siguientes cuatro franjas horarias

• EST-Hora estándar del Este (UTC-5)
Estados de la costa atlántica y los dos tercios orientales del Valle de Ohio.
Depende de la época del año aproximadamente 6 horas de diferencia con España.

• CST-Hora estándar central (UTC-6).
Costa del Golfo, el valle del Mississippi y las grandes llanuras.
Depende de la época del año aproximadamente 7 horas de diferencia con España.

• MST-Hora estándar Central (UTC-7)
Estados que incluyen las Montañas rocosas
Depende de la época del año aproximadamente 8 horas de diferencia con España.

• PST-Hora estándar del Pacífico (UTC-8)
Estados Costa del Pacífico y Nevada
Depende de la época del año aproximadamente 9 horas de diferencia con España.

Días festivos

Los festivos federales, independientemente de la fecha de la celebración, son ajustados para que no caigan en fin de semana por lo que cambian de año en año. Puede consultar información actualizada en el siguiente enlace: https://bit.ly/3pIci2e. Para el caso del 2023 serían los siguientes:

• 2 de Enero: Año nuevo.
• 16 de Enero: Aniversario de Martin Luther King.
• 20 de Febrero: Dia de los Presidentes.
• 29 de Mayo: Memorial Day / Día de los caídos.
• 19 de Junio: Juenthenth / Día de la emancipación.
• 4 de Julio: Día de la independencia.
• 4 de Septiembre: Día del trabajo.
• 9 de Octubre: Columbus day / Día de Colón.
• 11 de Noviembre: Veterans day / Día de los veteranos.
• 23 de Noviembre: thanksgiving day / día de acción de gracias.
• 25 de Diciembre: 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 8:00-18:00 h. El horario bancario también varía. La mayoría de los bancos abren entre las 9:00-16:00 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 y redes para acceso a internet son excelentes. Ofrecen una buena calidad a tarifas similares a las europeas. Al igual que en Europa, existen diferentes compañías (AT&T, Verizon, Bell…) con planes que se adaptan a las diferentes necesidades. Si bien existen planes internacionales, con la llegada de internet, el 5G y las videollamadas no parece tan necesario como era en el pasado.

El uso de internet está muy generalizado y numerosos comercios y sitios públicos ofrecen conexión wifi con la que acceder a internet. Bastante útil para los viajeros temporales. No obstante, si se quiere disponer de datos sin depender de redes públicas, se pueden conseguir

planes temporales a precios razonables. Los teléfonos españoles modernos funcionan sin problema en los EE. UU.

Conexiones con España
La manera habitual de llegada los EE. UU. desde España es por vía aérea. Con más de 19.000 aeropuertos Estados Unidos dispone de unas extraordinarias comunicaciones aéreas.
Los principales aeropuertos con conexión directa o indirecta a España son New York (JFK y Newark), Filadelfia, Atlanta, Miami, Chicago O´hare), Boston, Los Angeles, Dallas (Fort North) y Washington (Dulles). Son varias las aerolíneas que suelen tener vuelos directos con alguna ciudad de España, si bien la variabilidad es grande y depende de la época del año. A continuación, le detallamos las principales aerolíneas que suelen tener vuelos con alguna ciudad de España.
• Iberia: www.iberia.com
• Air Europa: www.aireuropa.com
• United Airlines: www.united.com
• US Airways: www.usairways.com
• Delta: www.delta.com
• American Airlines: www.aa.com
• British Airways: www.britishairways.com
• Finnair: http://www.finnair.com/
• KLM: www.klm.com
• Air France: www.airfrance.com
• Lufthansa: www.lufthansa.com

Adicionalmente, 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.
El ferrocarril o tren de alta velocidad para pasajeros, está menos desarrollado que en Europa, siendo el avión o el coche, los medios de comunicación local más usados.

En cuanto al transporte de mercancías, a nivel internacional, la carga marítima y la aérea, en función de urgencias, pesos y presupuesto, son las más usadas. Compañías como Fedex, UPS y DHL gestionan envíos en ambas direcciones. A nivel local, los medios más usados para el transporte son el ferrocarril y camión.

8.2.5 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 régimen de cambios euro-dólar es totalmente libre. El tipo de cambio suele ser estable, si bien depende de muchas variables. La evolución del último año ha devaluado el Euro desde un cambio cercano al 1.2 hasta la paridad con el dólar.

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 más de millones de habitantes del país (18.4% de la población total) con tendencia creciente. En algunos estados como Texas, California y Nuevo México el % supera el 30%. 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.

La religión tiene un papel muy significativo entre los ciudadanos de Estados Unidos. Un porcentaje ligeramente superior al 50 % de los estadounidenses dice que la religión toma un papel «muy importante» en su vida, una proporción única entre los países desarrollado. Según Pew Research, en 2021 el 63 % de los estadounidenses era cristiano, el 31 % agnóstico, ateo o irreligioso, mientras que los adeptos a otras religiones llegaban al 6 % del total.

La religión tiene adicionalmente un peso muy destacado en la vida política. No es difícil ver a políticos opinando sobre su visión, al tiempo que ver a muchas Iglesias / figuras religiosas participando 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 más allá del Coronavirus. Se controla desde el departamento de Sanidad: http://www.hhs.gov/ que entre otros

departamentos controla el NIH https://www.nih.gov/ que es una de las instituciones investigadoras referentes más avanzadas del mundo.

Los servicios médicos, hospitalarios y farmacéuticos están muy desarrollados y son generalmente de calidad, así como extremadamente caros. Hay muy pocos servicios gratuitos y la mayoría de los centros son muy costosos. A diferencia de España, al ser servicios de pago, con alto grado de especialización y condicionados por la responsabilidad jurídica de los intervinientes, son habituales las derivaciones al especialista, así como diferentes pruebas diagnósticas e intervenciones.

Aunque es cierto que los servicios de urgencias tienen obligación de ofrecer asistencia, así como que existen numerosos hospitales locales o religiosos que atienden gratuitamente, está muy limitado a clases protegidas. Si está pensando viajar o instalarse en los EE. UU. la tenencia de un Seguro médico es altamente recomendable. Si se precisa medicación por enfermedad crónica o tratamiento prolongado, es recomendable traerla desde España.

Además de la web del departamento de Sanidad de los EE. UU., los siguientes enlaces pueden ayudarle a seleccionar un hospital:
-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

EE. UU. es un país moderno en el que todas las opciones y plataformas para reservas tienen cabida. Sugerimos tener precaución en la elección del barrio, especialmente con los suburbios de grandes ciudades. La mayoría de las cadenas hoteleras mundiales tienen presencia en los EE. UU., incluidas las españolas Meliá y NH. Todas ellas ofrecen tarifas de empresa negociables previamente.

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

HOTEL	PAGINA WEB	EN EE. UU.
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

En el Sistema educativo americano, podemos encontrar tanto educación pública como privada. Al igual que muchos otros temas en los EE. UU., es posible encontrar muchas webs donde ver ranking de estos. Como ejemplo la siguiente: https://bit.ly/3wrgGqf

La Consejería de Educación de la Embajada de España en los EE. UU. puede ofrecerle información ampliada sobre las diferentes opciones y homologaciones. Puede consultar información ampliada en la web del Ministerio de Educación: https://www.educacionyfp.gob.es/eeuu/portada.html

La enseñanza obligatoria, que, en colegios públicos, es gratuita, se inicia a los 6 años y se termina a los 18. Se dividen en tres niveles que se imparten en centros independientes:
• Primaria (elementary school), cursos (grades) 1º a 5º,
• Intermedia (middle school) cursos 6º a 8º
• Bachillerato (high school) cursos 9º a 12º.

Los colegios públicos no aceptan niños hasta los 4 o 5 años, porque cualquier alternativa en esa franja, es necesario manejarla en centros privados que suelen ser caros. La enseñanza pública suele ser laica, la enseñanza privada, puede o no, tener componente religioso. Una vez finalizada la enseñanza obligatoria las opciones son el College y la Universidad. En algunos casos, el College suele ser una alternativa más económica para los primeros años de Universidad, que es privada y por tanto de pago.

Enseñanza obligatoria
Muchos colegios Públicos, gozan de reconocido prestigio, aparecen en las primeras posiciones del ranking de los mejores colegios de los EE. UU. y pueden ser una buena opción. Las instalaciones suelen ser excelentes y los programas educativos bastante completos, incluyendo algunos de ellos, opciones como el Bachillerato Internacional. La asistencia, los libros y el transporte en autobús son gratuitos. La asignación del centro se realiza en función del barrio de residencia. Es frecuente ver una relación directa entre el precio de las viviendas y el nivel del colegio público.

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".

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. Cuenta 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.

La gama de colegios privados es muy amplia, así como los precios, que oscilan entre 10-15 Mil dólares/año para colegios parroquiales católicos en los que solo se cursa hasta 8º grado, hasta los 35.000 dólares/año para los de prestigio más reconocido y que incluyen también bachillerato. La Administración española no compensa ningún gasto en educación en estos colegios.
Acceso a la Universidad en los EE. UU.:

Para aquellos alumnos que finalicen los estudios de High School en EE. UU. y que contemplen la opción de estudiar en una Universidad americana, generalmente no será necesario que acrediten el nivel de inglés, 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. Existe también un "early admission" que se hace antes de empezar el último año de Bachillerato en cuyo caso, el alumno podría estar cursando el último año de bachillerato conociendo si ya ha sido admitido en alguna Universidad. En el proceso de admisión es importante tener en cuenta que las Universidades valoran el colegio del bachillerato, el nivel de dificultad de las asignaturas cursadas y las calificaciones obtenidas. En algunos casos, 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 pues los procesos de admisión generales suelen iniciarse incluso un año antes de que el alumno vaya a empezar sus estudios. Sugerimos consultar con la Universidad para ver si existen otras posibilidades.

En EE. UU. hay numerosas universidades públicas y privadas. Los precios oscilan mucho. En cualquier caso, en comparación con España, es bastante cara. A modo de orientación, una Universidad pública puede costar unos 10.000 dólares/curso si se reside en el mismo estado donde se ubica la Universidad. El coste de una Universidad privada media-alta está en torno a los 25.000 o 35.000 dólares/año académico. A esto habría 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. En muchos casos los alumnos piden créditos de estudios con los que afrontar dicho coste, teniendo los que reembolsar en sus primeros años de vida laboral. Un aspecto importante a tener en cuenta, en función de la especialidad y objetivos futuros, es la falta de acuerdos bilaterales de homologación de ciertos títulos como ingeniería o arquitectura.

Para los alumnos que vayan a estudiar en España y precisen selectividad, será necesario clases de Apoyo, especialmente sobre los conocimientos de los dos últimos años. El currículum americano es muy diferente del español. 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. La Consejería de Educación ofrece un programa de español llamado ALCE, para que, especialmente los más pequeños, mantengan el contacto con la cultura española y el castellano. El programa ALCE es gratuito e impartido por profesores españoles. Recomendable para niños entre 6 y 13 años.

El College es otra opción de Educación superior que, en algunos casos, puede parecerse a la Formación Profesional en España, y puede ser una alternativa a la Universidad. Los College tienen una vertiente más práctica que la Universidad y permiten, al cabo de dos años solicitar traslado a una Universidad. Suele ser algo más económico que la Universidad, pero es necesario asegurarse un College/estudios que sean totalmente reconocidos por la Universidad a la que se desea solicitar el traslado.

Un tipo concreto de Colleges, llamados Community Colleges, ofrecen una amplia variedad de cursos no universitarios, dirigidos a las personas que viven en el mismo condado a un precio económico y que puede ser una buena alternativa para aquellos jóvenes o familiares que quieran usar su tiempo en EE. UU. para adquirir conocimientos y mejorar el inglés.

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, dependiendo del electrodoméstico, será necesario un transformador y un adaptador para el enchufe de clavija americana (NEMA 1-15).

En ciertos aparatos como móviles y portátiles, que ya vienen con transformador adaptado a diferentes voltajes, sólo es necesario comprar un adaptador para el enchufe. En el caso de electrodomésticos no compatibles, es preferible adquirir los en el país 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

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
Horario de oficina: 9:00 h-17:00 h. (se recomienda confirmar el horario)

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
Página web: https://bit.ly/3cjiR8x
e-mail: washington@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial Chicago
500 N. Michigan Avenue, Suite 1500 Chicago, Illinois 60611
Tel: +1 (312) 644-1154
Página web: https://bit.ly/3QVcLdt
e-mail: chicago@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial Los Ángeles
Avenue of the Stars 1900, Suite 2430 Los Angeles, California 90067
Tel: +1 (310) 277-5125
Página web: https://bit.ly/2GvDInR
e-mail: losangeles@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial Miami
Gables International Plaza, 2655 Le Jeune Road, Suite 1114
Coral Gables, Florida 33134
Tel (305) 446-4387
Página web: https://bit.ly/3AmtxuZ
e-mail: miami@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial Nueva York
Chrysler Building. 405 Lexington Avenue, New York, NY 10174
Tel: (212) 661-4959
Página web: https://bit.ly/3AMBhYF
e-mail: nuevayork@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial 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
Página web: https://bit.ly/3pJPdwf
e-mail: sanjuan@comercio.mineco.es

Cámaras Españolas de Comercio en los EE. UU:

Spain US Chamber of Commerce New York
80 Broad Street, Suite 2103, New York, NY. 10004
http://www.spainuscc.org/

https://www.linkedin.com/company/the-spain---us-chamber-of-commerce-inc-/
Tel. +1 (212) 967-2170 E-mail: info@spainuscc.org

Spain US Chamber of Commerce Miami
2153 Coral Way, Suite 400, Miami, Fl 33145
http://spainuschamber.com/
https://www.linkedin.com/company/spainuschamberofcommerce/
Tel. +1 (305) 358 5988 E-mail: info@spainchamber.org

California Spain Chamber
P.O. Box 60953, Palo Alto, CA 94306
https://www.californiaspainchamber.org
https://www.linkedin.com/company/the-california---spain-chamber-of-commerce/
Tel: +1 650 714 40 45 Email: info@californiaspainchamber.org

Cámara Oficial Española de Comercio Puerto Rico
San Juan de Puerto Rico - Puerto Rico P.O. Box 00902-0894
http://www.facebook.com/Camara.Espanola.Comercio.Puerto.Rico/
Tel: +1 (787) 310 7898 E-mail: info@camaraespanolapr.com

US Department of Commerce
https://www.commerce.gov/
https://www.linkedin.com/company/u-s-department-of-commerce/

International Trade Administration
https://www.trade.gov/
https://www.linkedin.com/company/international-trade-administration/

Select USA
https://www.trade.gov/selectusa-home
https://www.linkedin.com/showcase/selectusa/

US Chamber of Commerce
https://www.uschamber.com/
https://www.linkedin.com/company/u-s--chamber-of-commerce/

Delegación EU en los Estados Unidos
https://www.eeas.europa.eu/delegations/united-states-america_en?s=253
https://www.linkedin.com/company/eu-in-the-us/
Transatlantic Business Council
https://transatlanticbusiness.org/
https://www.linkedin.com/company/transatlantic-business-council/

9 ANEXOS

9.1 Cuadro de Datos Básicos

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	9.833.517 km2
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	337.341.951 (abril 2022. Estimada)
Densidad de población	36,0 hab/km2
Crecimiento de la población	0,69%
Esperanza de vida	80,6 años
Grado de alfabetización	99%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	12,3 (estimación 2022, www.cia.gov)
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	8,7 (2022, 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: agosto 2022

9.2 Cuadro de Principales Indicadores económicos

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2018	2019	2020	2021
PIB real (miles de millones USD, a precios constantes de 2012)	18.687,8	19.091,7	18.426,1	19.428,4
PIB (MM USD, a precios corrientes)	20.611,9	21.433,2	20.893,7	22.997,5
Tasa de variación real (%)	3,0	2,16	-3,5	5,4
Tasa de variación nominal (%)	5,5	4,0	-2,3	10,1
INFLACIÓN				
Media anual (%)	2,4	1,8	1,2	4,7
Fin de período (%)	1,9	2,3	1,4	7
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	1,96	2,23	0,45	0,25
Fin de período (%)	2,5	1,75	0,25	0,25
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	328.231	329.131	330.034	332.402
Población activa (x 1.000 habitantes) (media anual)	162.025	163.506	160.788	161.204
% Desempleo sobre población activa	3,9	3,5	6,7	3,9
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-3,8	-4,6	-14,9	-12,4
DEUDA PÚBLICA				
en M USD	21.974.096	23.201.380	27.721.341	30.151.306
en % de PIB	105,2	106,8	129,0	125,6
EXPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en M USD	1.676.950	1.652.437	1.436.782	1.761.968
% variación respecto al período anterior	7,9	-1,5	-13,1	22,6
IMPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en M USD	2.557.251	2.516.767	2.346.192	2.852.650
% variación respecto al período anterior	8,4	-1,6	-6,7	21,6
SALDO B. COMERCIAL BIENES				

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2018	2019	2020	2021
en M USD	-880.301	-864.331	-909.409	-1.090.682
en % de PIB	-4,3	-4	-5,2	-19,9
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en M USD	-449.693	-480.226	-647.210	n.d.
en % de PIB	-2,2	-2,25	-2,95	n.d.
DEUDA EXTERNA				
en M USD	19.669.422	20.600.888	21.358,343	23.674.701
en % de PIB	95,6	95,3	99,4	98,6
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en M USD	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	114.757	118.438	133.849	240.197
en meses importación de b. y s.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	1,18	1,12	1,14	1,18
fin de período	1,15	1,12	1,22	1,14
Fuentes: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve, Treasury Bulletin. Última actualización: marzo 2022				

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)

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

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.trade.gov/trade-shows.