



GUÍA DE PAÍS

Estados Unidos



Elaborado por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Washington

Actualizado a julio 2023

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.....	6
1.4 Población activa y desempleo.....	6
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	8
1.5.3 La Administración económica y su distribución de competencias.....	9
1.6 Relaciones internacionales/regionales	13
2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS.....	14
2.1 Características del mercado	14
2.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial	15
2.3 Importancia económica del país en la región.....	16
2.4 Perspectivas de desarrollo económico	16
2.5 Oportunidades de negocio.....	18
3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR).....	19
3.1 Tramitación de las importaciones	19
3.2 Aranceles y Regímenes económicos aduaneros	23
3.3 Normas y requisitos técnicos	26
3.4 Regulación de cobros y pagos al exterior	28
3.5 Contratación pública	30
4 INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	39
4.1 Marco legal	39
4.2 Repatriación de capital/control de cambios	44
4.3 Incentivos a la inversión	45
4.4 Establecimiento de empresas	45
4.4.1 Representación y agencia.....	45
4.4.2 Tipos de sociedades. Formalidades de constitución	46
4.4.3 Formación de "joint-ventures". Socios locales	51
4.5 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)	52

5 SISTEMA FISCAL.....	53
5.1 Estructura general	53
5.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local).....	54
5.3 Impuestos	55
5.3.1 Imposición sobre sociedades.....	55
5.3.2 Imposición sobre la renta de las personas físicas.....	57
5.3.3 Imposición sobre el patrimonio	58
5.3.4 Imposición sobre el consumo.....	58
5.3.5 Otros impuestos y tasas.....	59
5.4 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera.....	60
6 FINANCIACIÓN.....	60
6.1 Sistema financiero.....	60
6.2 Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación	66
6.3 Acuerdo de cooperación económico-financiera con España	66
7 LEGISLACIÓN LABORAL	66
7.1 Contratos	66
7.2 Trabajadores extranjeros.....	68
7.3 Salarios, jornada laboral.....	68
7.4 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga	70
7.5 Seguridad social	71
8 INFORMACIÓN PRÁCTICA.....	73
8.1 Costes de establecimiento	73
8.2 Información general	73
8.2.1 Formalidades de entrada y salida.....	73
8.2.2 Hora local, vacaciones y días festivos	74
8.2.3 Horarios laborales	75
8.2.4 Comunicaciones y conexiones con España.....	75
8.2.5 Moneda y tipo de cambio.....	76
8.2.6 Lengua oficial y religión.....	76
8.3 Otros datos de interés.....	77
8.3.1 Condiciones sanitarias	77

8.3.2 Alojamiento y hoteles	78
8.3.3 Sistema educativo. Colegios	78
8.3.4 Corriente eléctrica.....	80
8.4 Direcciones útiles.....	80
9 ANEXOS	82
9.1 Cuadro de Datos Básicos	82
CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS.....	82
9.2 Cuadro de Principales Indicadores económicos	83
CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS.....	83
9.3 Instituciones internacionales y económicas de las que el país es miembro.....	84
CUADRO 3: ORGANIZACIONES INTERNACIONALES ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	84
9.4 Calendario general de Ferias del país	84
CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS.....	84

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% 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).

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) 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 asciende, estimada por el censo del U.S. Census Bureau (a junio 2023), a 334.870.628 habitantes. Con una densidad de 36 hab./km² (Worldometers) (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 ascendían a 46,6 millones en enero de 2022, en torno al 14% de la población (US Census Bureau y Center for Immigration Studies 2022).

Principales indicadores demográficos

POBLACIÓN TOTAL (Habitantes)	
Datos de censo (1 de marzo de 2010)	308.745.538
Datos de censo (1 de marzo de 2020)	331.449.281
Población estimada (9 jun 2023)	?334.870.628?
Densidad demográfica (estimación 2023)	36 /km ²
Tasa de crecimiento natural (estimación 2023)	0,68%
Crecimiento migratorio neto (estimación 2020)	2,75/1.000 hab
Población urbana 2020 (2022)	80,0%
Esperanza de vida (2021)	76,1

Fuente: US Census Bureau, CIA World Factbook

Por grupos étnicos (estimaciones 2020), la composición es: blancos (61,6%), afroamericanos (12,4%), asiáticos (6%), amerindios y nativos de Alaska (1,1%), nativos de Hawai y otras islas del Pacífico (0,2%), otros (8,4%) y dos o más razas (10,2%). Además, destaca la importancia de la población hispana o latina (18,7% del total o 60,5 millones de personas en 2019) (Fuente: [Census.gov](https://www.census.gov)).

Según los últimos datos disponibles (2020), el 49,1% de la población estadounidense son hombres, frente a un 50,9% de mujeres. 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.

Distribución de la población por edades

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES		
Censo 2020	Habitantes (en miles)	%
Población Total	331.449	100
Menores de 5 años	18.400	5,6
De 5 a 17 años	54.706	16,5
De 18 a 24 años	31.255	9,4
De 25 a 44 años	87.019	26,3
De 45 a 64 años	84.277	25,4
Más de 65 años	55.793	16,8

Fuente: US Census Bureau, "Age and Sex Composition: 2020. Current Population Survey".

1.3 PIB per capita y distribución de la renta

Según los últimos datos publicados por el FMI, la renta per cápita en EE. UU. es de 80.030 dólares en 2023 (en dólares corrientes), mientras que en 2022 se situó en los 76.350 dólares.

El índice de Gini en Estados Unidos se situó en el 49,4 en 2022, ligeramente superior al 48,9 de 2020. Este registro se encuentra significativamente por encima del 32,0 de España para 2022 (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 tanto en EE. UU. como en España.

1.4 Población activa y desempleo

La tasa de actividad se situó en mayo de 2023 en el 62,6% hasta los 166,8 millones de personas, todavía sin alcanzar los niveles previos a la pandemia de 63,2%. Según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics, BLS) en mayo de 2023 la tasa de desempleo ascendió hasta el 3,7%.

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 ostenta el mando supremo de las Fuerzas Armadas, ratifica los Tratados y firma y ordena cumplir las leyes federales surgidas del Congreso y las órdenes ejecutivas presidenciales. El presidente se convierte en el líder de facto de su propio partido una vez elegido e instrumenta su calendario político. 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 republicano mantiene la mayoría de los escaños en la Cámara de Representantes, con 222 escaños frente a los 213 demócratas. Sin embargo, en el Senado el poder está igualado con 49 escaños republicanos, 48 demócratas y 3 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 a 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 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, 24 son demócratas y 26 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 los 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, juntamente 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 se recogen 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 los 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 Presidente de los Estados Unidos es a la vez Jefe de Estado y Jefe de Gobierno. Según el artículo II de la Constitución, es el responsable de la ejecución y del cumplimiento de las leyes emanadas del Congreso. La Vicepresidente (a su vez Presidenta del Senado) y los Secretarios, designados por el Presidente para dirigir cada uno de los quince departamentos ejecutivos, forman parte del Gabinete presidencial para la administración cotidiana del gobierno federal. El presidente también nombra a los directores de otras agencias ejecutivas (por ejemplo la Administración de la Seguridad Social, o de la Pequeña Empresa) y a los responsables de las numerosas comisiones federales independientes (por ejemplo el Consejo de la Reserva Federal, o la Securities and Exchange Commission) cuyos responsables no forman parte del Gabinete, o a los jueces federales o embajadores. La Oficina Ejecutiva del Presidente (Executive Office of the President, OEP) está formado por el personal inmediato al presidente, junto con varios consejos u oficinas que le asesoran en temas de interés nacional, todos ellos cargos de designación presidencial.

OFICINA EJECUTIVA DEL PRESIDENTE

•**Chief of Staff: Jeff Zients.** Nombramiento de libre designación por el Presidente; es el cargo de más alto rango en el aparato administrativo de la Casa Blanca que actúa como coordinador de los departamentos ministeriales.

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

•**Consejo Económico Nacional (NEC)**. La directora es Susan Rice 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)**. 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): 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 EE. UU.** (Office of the U.S. Trade Representative, USTR). 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 Políticas de Ciencia y Tecnología** (Office of Science and Technology Policy, OSTP): El director es Arati Prabhakar. 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.

•**Oficina del Director nacional de Ciberseguridad.** John Christopher Inglis.

•**Consejo Nacional del Espacio.** Secretario Ejecutivo: Chirag Parikh

•**Consejo de Calidad Ambiental** (Council on Environmental Quality, CEQ): Su directora es Ali Zaidi. 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.

DEPARTAMENTOS (CARTERAS MINISTERIALES), cuyo liderazgo lo ejerce un Secretario, de rango equiparable a nuestros Ministros. Los de mayor peso en la gestión económica del país son los siguientes:

•**Departamento de Estado:** Es el responsable de los Asuntos Exteriores. 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:** 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. El Under Secretary for International Affairs es Jay Shambaugh. El Assistant Secretary for Economic Policy es Ben Harris.

- **Internal Revenue Service (IRS):** Agencia dependiente del Departamento del Tesoro. Charles P. Rettig es el actual comisionado del IRS. Sus funciones son equiparables a las de la Agencia Estatal de Administración Tributaria española.

• **Departamento de Defensa (DOD)** Es el departamento de mayor tamaño en cuanto a presupuesto anual (aproximadamente 820.000 millones de dólares) y a personal empleado, civil y militar incluido, y el mayor contratista de la administración federal.

• **Departamento de Comercio:** 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; Marisa Lago es Undersecretary of Commerce for International Trade and head of the ITA. Under Secretary for Industry and Security, Alan F. Estevez. Under Secretary for Standards and Technology, Laurie E. Lacascio. Las principales agencias dependientes del DOC son:

- **International Trade Administration (ITA).** Depende de Marisa Lago con Diane Farrell como Deputy Under Secretary. Promueve la internacionalización de las empresas y la inversión exterior en Estados Unidos, y se encarga de la aplicación de los acuerdos comerciales. Gestiona la red de oficinas del Servicio Comercial de EE. UU. en las embajadas en el exterior.
- **Bureau of Industry and Security (BIS):** También dependiente de la secretaría de Comercio, investiga los casos de amenaza contra la seguridad nacional (Sección 232) y gestiona el sistema de control de exportaciones y promueve el liderazgo tecnológico en sectores críticos.
- **National Institute of Standards and Technology (NIST):** Gestor principal de los fondos autorizados por la ley Chips Act para el desarrollo de la industria de la microelectrónica y semiconductores. Directora, Laurie E. Lacascio

• **Departamento de Transporte (DOT):** 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 responsables: Under Secretary for Transportation Policy Carlos Monje. Las principales agencias dependientes del DOT, y principales gestoras de los fondos federales aprobados por la Ley de Infraestructuras y Empleo (IIJA):

- **Federal Highway Administration (FHWA),** Shailen Baht, administrator;
- **Federal Aviation Administration (FAA):** Billy Nolen, active administrator;
- **Federal Railroad Administration (FRA):** Administrator, Amit Bose;
- **Federal Transit Administration (FTA):** Nuria Fernandez;
- **Build America Bureau:** Executive Director, Morteza Farajian.

• **Departamento de Energía**. La Secretaria es Jennifer M. Granholm. Deputy Secretary: David M. Tunk. Principal Deputy Under Secretary for Infrastructure, Kathleen Hogan. Assistant Secretary (acting) Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, Alejandro Moreno. El Departamento gestiona una parte importante de los fondos autorizados para subsidios por la ley *Inflation Reduction Act*, si bien el Departamento del Tesoro se encarga de publicar las directrices para acceder a los incentivos fiscales.

• **Departamento de Agricultura**: El Secretario es Thomas J. Vilsack y la Deputy Secretary es Dr. Jewel Brunaugh.

• **Departamento de Trabajo**. El secretario es Martin J. Walsh.

• **Departamento de Sanidad y Servicios Sociales**: El secretario es Xavier Becerra y como Deputy Secretary Andrea J. Palm.

- **Food & Drug Administration (FDA)**: Agencia dependiente del Departamento de Salud y Servicios Sociales, con Robert Califf como Commissioner. 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.

• **Departamento de Seguridad Nacional** (Homeland Security, DHS) 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.

Las principales **Agencias federales independientes** en áreas económicas son las siguientes:

• **Reserva Federal** es el banco central de Estados Unidos. El presidente del consejo de gobernadores es Jerome H. Powell. Es la entidad responsable de la política monetaria, de la estabilidad del sistema financiero, y de la supervisión y regulación de las instituciones financieras.

• **International Trade Commission (ITC)**: Investiga 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.

Federal Trade Commission (FTC): Organismo encargado de la protección del consumidor y vigilancia de la competencia y cumplimiento de la ley Anti Trust. Comparte con el Departamento de Justicia (división antitrust) la jurisdicción sobre la aplicación de las normas antimonopolio civiles federales.

• **USAID** : 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)**: 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)** Presidente: Gary Gensler. La misión de la SEC es proteger las inversiones y garantizar el funcionamiento eficiente y ordenado de los mercados financieros, además de facilitar la formación de capital.

•**Commodity Futures Trading Commission (CFTC)**: El actual presidente es Rostin Behnam. La misión de la CFTC es regular, promover la integridad, la resiliencia y el funcionamiento ágil de los mercados derivados de Estados Unidos.

•**Environmental Protection Agency (EPA)** La misión de la EPA es la protección del medioambiente y administrar las leyes federales en este sentido. El administrador es Michael S. Regan.

•**Small Business Administration (SBA)**. 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 (FCC)**: 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**. Presidente: Rich Glick. Esta agencia regula los mercados energéticos, 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**: Es la agencia de crédito oficial a la exportación. La presidenta es Reta Jo Lewis.

•**Millenium Challenge Corporation (MCC)**: 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 CEO es Alice Abright.

•**National Aeronautics and Space Administration (NASA)**: Su administrador es Bill Nelson.

1.6 Relaciones internacionales/regionales

La actual administración federal insiste en la concertación con los aliados como factor básico de su política exterior. Se ha reforzado la solidez del vínculo transatlántico en materias de interés común. El Secretario de Estado, la Secretaria de Comercio, y la Representante Comercial de EEUU participan al más alto nivel en el Consejo de Comercio y Tecnología con la UE, principal foro de discusión bilateral para estos temas. China es el principal rival estratégico de EEUU y el Indo-Pacífico la región que por su dinamismo y peso económico y estratégico tiene mayor importancia para Washington. Las relaciones con Iberoamérica están marcadas por dos cuestiones principales: la defensa de la democracia y los derechos humanos

en la región, y la migración, cuestiones ambas protagonistas de la última Cumbre de las Américas. Estados Unidos está presente en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. En sus relaciones comerciales con otros países, EE.UU. ha sido tradicional defensor de la liberalización del comercio mundial, compatibilizando este objetivo con prioridades de orden interno de carácter proteccionista.

El Departamento de Estado, se encarga de las relaciones exteriores es el ámbito más general, y colabora y coordina posiciones con otros departamentos y agencias federales en ámbitos que son propiamente de competencia de esos departamentos. Por ejemplo, el Subsecretario para el Crecimiento Económico, Energía y Medio Ambiente, dirige los esfuerzos del departamento de Estado en desarrollar y aplicar políticas internacionales relacionados con esas áreas. En ese subsecretaría se incluye la Oficina de Asuntos Económicos y Empresariales, la Oficina de Recursos Energéticos, la Oficina del Economista Jefe, la Oficina de Asuntos Científicos y Tecnológicos, entre otros. La política comercial y de inversiones propiamente dicha y las negociaciones en estos ámbitos recaen en la Oficina del Representante de Comercio. 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 en las instituciones financieras internacionales, 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 EE. UU. El Departamento de Comercio se encarga a través de la Administración Internacional de Comercio de la promoción de las exportaciones y de la atracción de inversiones, y también gestiona, entre otros temas, el cumplimiento de la legislación comercial y de los acuerdos internacionales.

2 ESTABLECERSE EN EL PAÍS

2.1 Características del mercado

EE. UU. es la primera economía en el mundo, cuenta con más de 334 millones de consumidores que disponen de una renta per cápita de 74.640 \$ (2022). Se trata de 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 altamente competitivos: tecnologías de la información, medicina, industria aeroespacial, tecnología militar, telecomunicaciones, electrónica y equipos informáticos, química, automóvil. El sector primario muestra una alta productividad y especialización 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.

La economía está igualmente diversificada geográficamente, con algunas áreas de concentración económica: El área metropolitana de Nueva York-Newark-New Jersey city, la más poblada del país. Sede de un gran número de grandes empresas, es particularmente fuerte en los sectores de servicios financieros y comunicaciones, y está en desarrollo la industria de la energía eólica marina, por ejemplo. Tradicionalmente es un centro importante

para los sectores de bienes de consumo y la moda. El área de *Los Ángeles-Long Beach-Anaheim*, es otra gran zona metropolitana con 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. Es un gran centro de industrial, de transporte y distribución; atrae a una parte importante de la actividad comercializadora y transformadora agraria, y es un importante centro financiero del comercio de *commodities*. La industria manufacturera sigue manteniendo un papel importante. En Texas, *Dallas-Forth Worth-Arlington* y el área de *Houston-The Woodlands-Sugarland* concentran la mayor parte de la industria petrolífera y petroquímica norteamericana, y una potente industria de defensa, electrónica, crece en importancia el de automóviles. El área de la capital, *Washington D.C.-Arlington-Alexandria* y 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* en Florida 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*, es un importante centro de servicios y tecnológico. El área metropolitana de Atlanta en Georgia se ha convertido en un nuevo centro industrial y de servicios. El área de Phoenix, en Arizona, es una de las zonas más dinámicas en la última década para las manufacturas de bienes duraderos, el sector inmobiliario y la construcción y el reducido tamaño del sector público. Las Carolinas son centros industriales y tecnológicos importantes. Boston, tiene cierta especialización en investigación científica y tecnológica, con destacados centros universitarios. San Francisco y su entorno, que cubre Silicon Valley, es un centro tecnológico puntero, y una importante zona de actividad agraria.

2.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial

Dada su dimensión continental, es conveniente hacer una aproximación por mercados regionales (por ej. Nordeste, Florida, California, Tejas, Grandes Lagos ...). 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 largos. 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. EEUU exige presentarse con una propuesta muy competitiva, diferenciada. Exige dedicación, perseverancia, y exige adaptación.

El mercado de Estados Unidos es muy legalista. Como consecuencia, se hace necesario contar con 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. Es preciso tener en cuenta los elevados costes de la mano de obra y la necesidad de fidelizar a los empleados.

Salvo particularidades específicas a un sector, los canales de distribución son similares a los europeos: Mayoristas, minoristas, importadores, distribuidores. Adicionalmente no se puede obviar la venta directa al consumidor especialmente vía comercio electrónico, en continuo crecimiento, pero donde la logística y la rapidez del servicio son elementos esenciales. No todos los productos son aptos para todos los canales. Ni todos los canales sirven para todos

los productos. En algunos casos, como es el caso de las bebidas alcohólicas o el tabaco, la normativa concreta genera una estructura muy específica.

El gobierno de Estados Unidos regula las actividades comerciales a través de diferentes entidades. Algunas de carácter general y otras más específicas según sectores, entre las que se cuentan:

- Federal Trade Commission
- Antitrust Division of the Department of Justice
- Securities and Exchange Commission-SEC
- U.S. Customs Service
- Bureau of Industry and Security (BIS), DoC
- Environmental Protection Agency-EPA
- Federal Communications Commission-FCC
- Food and Drug Administration-FDA

Para definir la mejor estrategia de introducción de un producto/servicio en los EE. UU. es muy importante profundizar en la estructura del canal/marco jurídico de ese sector. De cara a entender las particularidades de cada sector y la mejor manera de abordarlo, es útil contactar/seguir la actividad de las oficinas comerciales y sus guías generales sobre establecimiento, así como las diferentes guías sectoriales (www.ICEX.es). Las Asociaciones sectoriales, las Cámaras de comercio y las Agencias de Desarrollo estatales o incluso subestatales son de mucha utilidad.

2.3 Importancia económica del país en la región

- EE. UU. es la mayor economía del mundo. En 2021 representó alrededor de un 23,7% del PIB mundial a precios corrientes según los datos del Fondo Monetario Internacional.
- Es el mayor importador mundial de servicios (680.500 millones de dólares) y primer exportador (924.200 millones de dólares) (Datos BEA).
- Es el primer importador mundial de mercancías (3,28 billones de dólares) y segundo exportador (2,09 billones de dólares; 8,9% del total mundial,)(Datos BEA, OMC).
- Es 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; solo por nombrar algunos de los más relevantes: tecnologías de la información y computación, farmacéutico o el sector aeroespacial y defensa.
- Es sede de las universidades mejor valoradas del mundo, de prestigiosos centros de investigación, de grandes corporaciones mundiales, y el mayor mercado financiero del mundo.

2.4 Perspectivas de desarrollo económico

Estados Unidos sigue siendo la principal economía mundial, sin duda uno de los principales mercados, y uno de los que mayores oportunidades puede ofrecer a las empresas tanto para el comercio como para la inversión. Su economía (producto interior bruto, o PIB) creció modestamente en los últimos años, la inflación continuó a un ritmo elevado, la Reserva Federal subió bruscamente los tipos de interés y el mercado laboral ha estado tensionado, con pleno empleo y muchas más vacantes de empleo que trabajadores disponibles. Se prevé

un ligero aumento del desempleo y un descenso de la inflación, y que los tipos de interés se mantengan altos inicialmente y que disminuyan gradualmente en los próximos años a medida que la inflación siga desacelerándose.

A más largo plazo, las proyecciones económicas para los próximos años están muy influidas por los cambios en la demanda global de bienes y servicios y determinadas fundamentalmente por las perspectivas de crecimiento de varios inputs clave del PIB potencial (la producción máxima sostenible de la economía): el número potencial de trabajadores en la población activa, los servicios de capital (el flujo de servicios productivos del stock de activos de capital) y la productividad potencial de la población activa y los servicios de capital. La previsión general es que el PIB potencial real crezca a un ritmo medio aproximadamente igual al crecimiento medio anual del PIB potencial real desde finales de 2007, el punto álgido del anterior ciclo de actividad empresarial. Sin embargo, esa tasa de crecimiento global oculta diferencias en los dos componentes del crecimiento del PIB potencial real: el crecimiento de la población activa potencial y el crecimiento de la productividad de esa población activa. Se prevé que la población activa potencial aumente a un ritmo anual más lento que desde 2007, por término medio, mientras que se prevé un crecimiento de la productividad de la población activa potencial más rápido que su media desde 2007.

La economía estadounidense experimenta actualmente niveles de inflación que no se habían visto en 40 años. Las interrupciones de la cadena de suministro, el aumento de los precios mundiales de las materias primas y la energía, la volatilidad de las principales economías y los factores demográficos subyacentes han contribuido al alza de los precios. Existen por otra parte desafíos económicos estructurales como el menor crecimiento de la productividad; la desigualdad de renta en determinados estratos socioeconómicos; la necesidad de mejora de infraestructuras; o 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.

La actual administración demócrata, basa su gestión en 4 ejes básicos: la utilización de la política comercial para proteger la producción y el empleo, una ambiciosa reforma tributaria y de impulso fiscal condicionada por la necesaria recuperación tras la pandemia, un fuerte incremento de la inversión en infraestructuras, el desarrollo de las energías renovables, y el fortalecimiento de la política industrial en base a condicionantes de seguridad económica y estratégica. Desde marzo de 2020 se han aprobado cinco grandes paquetes fiscales, tres de ellos pretenden ser determinantes para reforzar la política industrial del país, mejorar las posibilidades de crecimiento potencial y facilitar el crecimiento de la productividad de la economía norteamericana.

Plan de Infraestructuras: En noviembre de 2021 se aprobó el Infrastructure 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.

Chips and Science Act, una ley que destina 52.700 millones de dólares en subsidios y aproximadamente otros 25.000 millones en incentivos fiscales para la modernización de la industria de la microelectrónica y semiconductores en Estados Unidos, y que dispone fondos adicionales en gran cuantía para el desarrollo científico y tecnológico que contribuya a garantizar el mantenimiento del liderazgo de la industria nacional.

2.5 Oportunidades de negocio

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 y por tanto de alto interés. No obstante, es un mercado regulado, proteccionista y que promueve el producto y fabricación local. En cualquier caso, ofrece grandes oportunidades para todos los sectores, productos y servicios que incorporen exclusividad, 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). Dentro del comercio de productos, las Infraestructuras, energías renovables y agroalimentarios son los sectores españoles de mayor desarrollo. Si bien son viables los proyectos de exportación desde origen, 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.

Los grandes planes de inversión federal suponen una gran oportunidad, especialmente para las empresas ya implantadas o con proyectos de establecimiento e inversión en el país.

La inversión directa es probablemente la forma más 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.

La nueva administración ha logrado la aprobación del Congreso para tres grandes iniciativas federales para favorecer la inversión y la investigación en la infraestructura física e industrial. El plan incluido en la **Infrastructure Investments and Jobs Act** incluye una inversión total de 1,2 billones de dólares, con 550.000 millones de dólares en nuevas autorizaciones de gasto para los próximos siete años, representando la mayor inyección inversora federal en las infraestructuras (transporte terrestre, agua, comunicaciones, energía) en décadas. La ley **Chips and Science Act**, aprueba 280.000 millones de dólares a reposicionar a EE.UU. como principal fabricante de semiconductores, destinando 52.700 millones de dólares en incentivos al diseño y producción industrial de microelectrónica avanzada durante cinco años, otros 24.000 millones de dólares aproximadamente a deducciones fiscales a la inversión destinada a la fabricación de semiconductores, y cerca de 200.000 millones de dólares a I+D para ciencia y tecnología y comercialización. La llamada **Inflation Reduction Act** incluye un paquete inversor de 369.000 millones de dólares para acelerar la transición ecológica y el desarrollo de la producción de energías limpias, de los que 270.000 millones de dólares se destinan a incentivos fiscales. Todos estos planes abren grandes oportunidades adicionales para la inversión y el desarrollo de proyectos de transporte, energía, medioambiente, tratamiento de aguas, entre otros grandes proyectos.

3 IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

3.1 Tramitación de las importaciones

La importación de mercancías en Estados Unidos implica el cumplimiento de las regulaciones y requisitos aduaneros, como la clasificación arancelaria, el pago de aranceles y tasas, la presentación de la documentación aduanera requerida y la realización de inspecciones aduaneras. La agencia del gobierno encargada de administrar y gestionar todos estos procesos es la *U.S. Customs and Border Protection, CBP.*

Importación para consumo en los EE. UU.

El territorio aduanero de los EE. UU. abarca tanto el territorio continental (también conocido como los 48 estados contiguos) como los estados no contiguos de Alaska y Hawái. Además, también incluye los territorios y posesiones de los Estados Unidos, como Puerto Rico, Guam, las Islas Vírgenes de los EE. UU., Samoa Americana y las Islas Marianas del Norte.

En términos aduaneros, cualquier mercancía que ingrese a cualquiera de estos territorios se considera una importación y está sujeta a las leyes y regulaciones aduaneras de los Estados Unidos. Esto implica que las importaciones deben cumplir con los requisitos de clasificación arancelaria, pago de aranceles y tasas, presentación de documentación aduanera,

inspecciones aduaneras y cualquier otro requisito aplicable según las regulaciones aduaneras y las leyes comerciales.

Es importante tener en cuenta que, aunque estos territorios forman parte del territorio aduanero de los Estados Unidos, pueden tener ciertas particularidades y regulaciones adicionales debido a su estatus político y geográfico. Por lo tanto, es recomendable consultar con las autoridades aduaneras y obtener información específica sobre los requisitos y regulaciones aplicables al importar en cada territorio.

La aduana estadounidense, *U.S. Customs and Border Protection, CBP* lleva a cabo operaciones en 328 puertos de entrada de Estados Unidos. En este [sitio web](#) encontrará un directorio completo de los distintos puertos 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](#).

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, que puede descargarse en el siguiente enlace: ["Importing into the United States: A Guide for Commercial Importers" \(2022\)](#).

El proceso de tramitación de importaciones en Estados Unidos implica varios pasos y requerimientos:

- **Identificación de la clasificación arancelaria:** El primer paso es determinar la clasificación arancelaria correcta para el producto que se desea importar. El sistema arancelario de EE. UU. se conoce como HTS (*harmonized tariff system*) el cual sigue el sistema armonizado internacional. Sin embargo, únicamente es coincidente con el sistema de la UE, en los seis primeros dígitos. La clasificación arancelaria determinará los aranceles, las regulaciones y los requisitos específicos aplicables al producto.
- **Obtención de un número de identificación del importador:** Para poder importar, es necesario obtener un número de identificación del importador. El número de importador (solicitado en la documentación de entrada) suele ser el número de identificación patronal del [Servicio de Rentas Internas Federales](#) (IRS, por sus siglas en inglés) asignado a las empresas. Si el importador no tiene un número de identificación patronal del IRS, puede usar su número de seguro social en cualquier trámite que requiera un número de importador. Si no tiene un número de identificación patronal del IRS o un número de seguro social, puede solicitar que se le asigne un número de importador llenando un Formulario CBP 5106 y presentándolo en el Puerto de Entrada (*Port of Entry*).
- **Registro en el Sistema Automatizado de la Aduana:** El siguiente paso es registrarse en el sistema automatizado de la CBP, llamado [Entorno Comercial Automatizado](#) (ACE, por sus siglas en inglés), este sistema electrónico permite presentar y procesar la documentación aduanera requerida para la importación.
- **Documentación de Importación:** Se debe recopilar la documentación necesaria para la importación. Esto puede incluir la factura comercial, el conocimiento de

embarque o el documento de transporte, los documentos de seguro, los certificados de origen, los permisos de importación especiales, entre otros. Es importante asegurarse de que toda la documentación esté completa y cumpla con los requisitos aduaneros obligatorios.

- **Presentación de la entrada de importación:** La entrada de importación debe presentarse electrónicamente a través del sistema ACE. La entrada debe incluir información detallada sobre el producto, su valor, la clasificación arancelaria, el origen, el proveedor y el país de exportación, entre otros datos relevantes.
- **Pago de aranceles y tasas:** Una vez que la entrada de importación es aceptada, se deben pagar los aranceles y tasas aduaneras correspondientes. Esto se puede hacer electrónicamente a través del sistema ACE o en persona en el puerto de entrada designado.
- **Inspección aduanera:** El CBP lleva a cabo inspecciones aleatorias y selectivas para verificar la precisión de la documentación y la conformidad con las regulaciones aduaneras. Pueden realizarse inspecciones físicas, revisión de documentos y análisis de riesgos.
- **Liberación de la mercancía:** Una vez que se completa la inspección aduanera y se verifica la conformidad, la mercancía es liberada y puede ser retirada del puerto de entrada o del lugar de llegada designado.

Es fundamental tener en cuenta que el proceso de tramitación de importaciones puede variar según el tipo de producto y las circunstancias específicas de cada importación.

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 el siguiente [enlace](#) se pueden consultar todos los departamentos de la administración de EE. UU. y sus agencias.

En la mayoría de los casos, no se necesita licencia para importar mercancías a Estados Unidos. Sin embargo, para ciertos artículos, como alimentos y medicinas, las agencias gubernamentales pueden exigir licencias, permisos o certificaciones adicionales debido a las regulaciones específicas que rigen estos productos.

En el caso de la importación de alimentos, la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) es la agencia encargada de regular y supervisar la seguridad y el cumplimiento de las normas alimentarias. Dependiendo del tipo de alimento que se importe y su origen, pueden requerirse certificados de inocuidad alimentaria, registro de instalaciones y cumplimiento de estándares de calidad.

Para más información sobre el **registro de las instalaciones** ante la FDA, se puede visitar su [página web](#) en inglés.

En la página web de [ICEX España Exportación e Inversiones](#) pueden consultarse también varias notas elaboradas por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington D.C. relacionadas con la importación de diferentes tipos de mercancías:

- [Agencias federales que intervienen en la importación de productos en EE. UU.](#)
- [Importación de productos agroalimentarios en EE. UU. en cumplimiento con la ley de Bioterrorismo y la ley FSMA](#)

- Marco regulatorio para la importación de bebidas sin alcohol y bebidas de grado inferior al 7% en EE. UU.
- Importación de alimentos con sustancias alérgicas en EE. UU.
- Requisitos para la importación y comercialización de calzado en EE. UU.
- Requisitos para la importación de muestras comerciales en EE. UU.
- Importación de camas, colchones y ropa de cama para niños y bebés en EE. UU.
- Guía para la importación en EE. UU. de aparatos y dispositivos sujetos a la FDA

Asimismo, y en el contexto de las medidas antiterroristas son de aplicación la “*Container Security Initiative*” (CSI), en la que España participa desde enero de 2003 con el puerto de Algeciras y desde septiembre de 2006 con los puertos de Valencia y Barcelona, como parte de la llamada “*Customs-Trade Partnership Against Terrorism*” (C-TPAT). Se trata de un acuerdo voluntario entre las Aduanas de Estados Unidos (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 Immediate Delivery*), formulario aduanero 3461, u otro formulario para la liberación de las mercancías que exija el Director del distrito. Estos formularios están disponibles aquí.
- 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.
- El 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.

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 a través del siguiente [enlace](#).

3.2 Aranceles y Regímenes económicos aduaneros

ARANCELES

Como se ha comentado anteriormente, 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](#).

Para interpretar el arancel estadounidense, que se puede consultar en este [enlace](#), 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.

RÉGIMEN 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.

Las políticas comerciales y las relaciones bilaterales con otros países pueden influir en los aranceles y las regulaciones aplicables a las importaciones. Por lo tanto, es crucial que las empresas y los importadores estén actualizados sobre las leyes y regulaciones en vigencia, así como sobre los acuerdos comerciales internacionales que puedan afectar el comercio entre Estados Unidos y otros países.

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. Desde la invasión de Rusia a Ucrania, a esta lista hay que incluir a Rusia, como resultado de las sanciones impuestas a este país. 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*:

Asimismo, bien con motivo de conflictos comerciales o por motivos relacionados con la seguridad nacional, existen ciertas restricciones arancelarias a la importación de determinados productos. Por ejemplo, en el caso de productos básicos de acero y aluminio, sus importaciones estaban sujetas a **licencias automáticas**, con independencia de su origen, mediante el *Import Monitoring and Analysis System*, del Departamento de Comercio de EE. UU. Sistema concebido con fines exclusivamente estadísticos cuyas licencias se expedían sin coste alguno. Sin embargo, desde marzo de 2018, 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). En el caso de la UE, tras imponer medidas de reequilibrio e incluso plantear al caso ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, alcanzó un acuerdo con EE. UU. en el que se decidió suspender estos aranceles desde el 1 de enero de 2022 hasta diciembre de 2023, con el fin de alcanzar un acuerdo global que pusiera fin al problema de la sobrecapacidad global del acero y aluminio. Durante estos dos años, los aranceles se han sustituido por un sistema de contingentes arancelarios (*tariff-rate quota, TQR*), 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 del cupo seguirán estando sujetos al arancel del 25% para el acero y del 10% para el aluminio.

Como ejemplos de conflictos comerciales hay que destacar, por un lado, el conflicto **Airbus - Boeing**, iniciado en 2004, que ha llevado a la Organización Mundial del Comercio (OMC) a cuestionar las ayudas concedidas por la Unión Europea (UE) y Estados Unidos al sector de aeronaves civiles. Por otro, el conflicto referente a las **tasas a los servicios digitales**

aplicadas en diversos países, entre ellos España. Ambos casos, resultaron en la aplicación de medidas de represalia que afectaron a productos españoles, las cuales interrumpieron temporalmente, con el compromiso de alcanzar acuerdos definitivos en los respectivos sectores.

Por último, hay que mencionar que se aplican **restricciones cuantitativas y controles para proteger la salud de los consumidores, la seguridad pública y el medio ambiente** a través de **licencias no automáticas** en diversos productos, como 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. Estas disposiciones buscan salvaguardar los intereses y regulaciones específicas en cada una de estas áreas.

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

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

Se puede ampliar información sobre este tema en el documento mencionado 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 transformación o alteración. El importador deposita una fianza por un importe del doble de lo que habría tenido que pagar en el caso de tratarse de una importación normal. Bajo este procedimiento, el importador se compromete a exportar o destruir la mercancía en un determinado periodo de tiempo o, en caso contrario, pagar los gastos de liquidación.

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

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

Los cuadernos ATA

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

Este documento puede ser usado siempre que las mercancías a que se refiere dicho carné puedan ser descritas como herramientas de comercio (*tools of commerce*). Actualmente en EE. UU. se permite el uso de esta figura para la admisión temporal de equipos profesionales, muestras comerciales y material publicitario. El organismo responsable de su expedición es el United States Council for the International Business (USCIB); mientras que en España es la Cámara de Comercio.

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 [aquí](#).

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)**
- b) **Reglamentos Federales (Code of Federal Regulations)**

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 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* 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 auto certificarse y en otros se exige la certificación de un laboratorio acreditado.

Para algunos productos industriales, la *Underwriters Laboratories Inc. (UL)* 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)*. Algunos de estos laboratorios tienen sucursales en España.

Para productos de consumo (excluidos materiales eléctricos 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.

Para consultar la Herramienta de búsqueda de laboratorios del CPSC consultar [aquí](#).

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](#) 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

La agencia federal responsable de la regulación de los requisitos sanitarios y fitosanitarios es el Departamento de Agricultura (USDA) a través de sus diferentes servicios, como por ejemplo el Servicio de Inspección Zoonosaria y Fitosanitaria (APHIS, por sus siglas en inglés). Éste se encarga de proteger la agricultura y recursos naturales frente a plagas y enfermedades invasoras y también gestiona la Ley de Bienestar Animal. Este organismo es el responsable de garantizar que no se importe a EE. UU. ningún producto vegetal que pueda contener el más mínimo riesgo fitosanitario ni productos de origen animal procedentes de regiones con riesgos de zoonosis. En consecuencia, este departamento es el que determina el tipo de producto vegetal como animal que se puede importar según el riesgo sanitario (y fitosanitario) del país de procedencia. Es por ello que para exportar a EE. UU. es necesario una autorización previa de esta agencia para exportar frutas y hortalizas; mientras que, para los productos cárnicos, se exige la existencia de un acuerdo de equivalencia de los sistemas de producción entre EE. UU. y el país exportador.

En general, las medidas sanitarias y fitosanitarias están sujetas a los mismos procedimientos administrativos de formulación de normas que los reglamentos técnicos. Destacar normativas como 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).

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](#); y [Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria](#)

US Environmental Protection Agency (EPA): Protección medioambiental, aprobación de pesticidas, etc.

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). 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 también 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

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, bajo ciertos parámetros, lo que no impide 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 EE. UU.

Estas leyes, que cuentan tradicionalmente con el respaldo político tanto del poder legislativo como del ejecutivo, son medidas proteccionistas que no dejan de ser objeto de cierta controversia también en Estados Unidos, aunque nunca suficientes para revertir el statu quo. Los defensores de su vigencia argumentan que contribuyen a preservar la base industrial del país, a crear valor añadido y mantener empleos industriales, 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 opiniones internas contrarias señalan que pueden producir retrasos en la ejecución de algunos proyectos por la dificultad añadida de cumplimiento de las reglas de conformidad, porque otorgan cierto grado de monopolio del mercado interno a determinadas empresas, y porque elevan artificialmente el coste de las compras públicas y de algunos proyectos, limitando así el uso eficiente de los fondos públicos y el aprovechamiento de las economías de escala en los suministros. Más allá de estas razones, y de la evidente barrera artificial que supone frente a la competencia externa, estas leyes pueden resultar incongruentes con las cadenas de suministro actuales, que se nutren necesariamente de componentes y materiales de múltiples países.

Todas estas medidas se asientan sobre bases jurídicas diferentes, y mantienen particularidades específicas y ámbitos propios de aplicación, pero mantienen un mismo objetivo. Tratamos concretamente de manera resumida de las siguientes normas principales:

1. Buy American Act of 1933. Aplicable a las compras directas de las agencias federales.
2. Trade Agreements Act of 1979. Excepciones aplicables por los acuerdos comerciales a la contratación pública.
3. Buy America. Conjunto de normas aplicables a la contratación pública con financiación federal (con especial aplicación al sector de las infraestructuras de transporte).
4. Berry Amendment y Specialty Metals Restriction Act. Específicos del sector Defensa.

5. Kissell Amendment. Específico del Departamento de Homeland Security
6. Merchant Law of 1920 (Jones Act). Aplicable al cabotaje en el transporte naval.

1. **BUY AMERICAN** ACT OF 1933

Afecta a las compras públicas financiadas con fondos federales. La Ley de compras 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 directas por parte del gobierno federal y de sus agencias. De manera general, exige que "sólo se adquirirán 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). Es decir, incluye restricciones al contenido doméstico de las compras y favoreciendo en su caso en precio a la oferta nacional.

La ley no define (ni tampoco las órdenes ejecutivas presidenciales o la Federal Acquisition Regulation – FAR – Part 25 Foreign Acquisitions) el término "manufacturado", lo que ha dado lugar a interpretaciones según el caso (normalmente dando lugar a transformación física) y a veces contradictorias. 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 EE. UU., 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 al citar que los productos de hierro y acero se considerarán "producidos en EE. UU." solo si "todos los procesos para su manufactura, desde la fundición hasta la aplicación de revestimientos, ocurren en Estados Unidos"

En definitiva, la ley afecta en particular: a todo el hierro y acero, que debe ser producido en EE. UU. en todas sus fases; a todos los bienes manufacturados que deben ser fabricados en EE. UU. y cuyo coste de sus componentes extraídos, producidos o manufacturados en EEUU debe ser además mayor del 60% del coste total de sus componentes; y a todos los materiales de construcción, que deben manufacturarse en EEUU en todos los procesos de fabricación.

Con respecto a los materiales de construcción, existen directrices que incluyen una lista de referencia de materiales de construcción (distintos de los de hierro y acero) metales no ferrosos, plásticos, vidrio, madera, etc).

Con respecto a "los procesos de fabricación" la Oficina Made in America publica normas que definan el significado y alcance del término; en caso de no existir, las agencias entienden que hace referencia al menos al proceso final y al inmediatamente anterior a la fabricación final.

El 25 de enero de 2021 el presidente firmó la Orden Ejecutiva (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 www.madeinamerica.gov para supervisar y administrar los requisitos de preferencia nacional en las contrataciones federales. Ubicada dentro de la Oficina de Gestión y Presupuesto (Office of Management and Budget, OMB), esta oficina estará a cargo, entre otras cosas, de revisar y aprobar las exenciones al Buy American Act y a la Ley de Acuerdos Comerciales que aprueben las agencias federales gestoras, que deben ser en todo caso limitadas en el tiempo y alcance, deben estar justificadas y deben publicarse para comentario público. El sitio incorpora la posibilidad de que cualquier persona puede impugnar las exenciones (waivers) enviando un correo electrónico a MadeInAmerica@omb.eop.gov

Build America, Buy America.

La ley Infrastructure Investment and Jobs Act (IIJA) de 15 de noviembre de 2021 incorpora en ley el mandato de la Orden Ejecutiva presidencial 14005 (H.R.3684 Title IX – Build America, Buy America (BABA) en su PART II—MAKE IT IN AMERICA). Incluye los siguientes cambios principales:

- Incremento inmediato del umbral del valor del contrato para productos o componentes fabricados en EE.UU. del 60%; un segundo incremento hasta el 65% en dos años (aplicable entre 2024 y 2028); y 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. Aplicación de un margen mínimo del 25% del coste en el precio a favor de la oferta de contenido local. La lista concreta de productos críticos no ha sido publicada todavía.
- Imponer a los contratistas las exigencias de información sobre el contenido específico de origen estadounidense en la adquisición de productos críticos, y de productos y materiales de construcción que contengan un componente crítico.

Aplicabilidad del 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 183.000 \$). La BAA no aplica en los contratos de servicios

Prueba de conformidad (porcentajes de contenido local):

- Productos terminados fabricados en EE. UU. a partir de materiales o suministros producidos en EE. UU., y cuyo coste de esos materiales o suministros supere el 60% del coste total (65% a partir de 2024 y 75% a partir 2029).
- Productos no terminados extraídos o producidos en EE. UU.; cuando se trate de hierro y acero, el coste del producto 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.

Preferencias de precio para la oferta local: Para determinar si el coste del producto o de los materiales de construcción locales es o no razonable, las agencias federales 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" a la oferta extranjera suele ser del 50% adicional del precio. (En caso de que la oferta extranjera sea finalmente adjudicataria, las agencias contratantes pagarán el precio propuesto y no el precio artificialmente aumentado).

Exclusiones: - Cuando no haya disponibilidad del producto local (en cantidad o calidad suficiente). - Tecnologías de la información. - La compra se hace para uso fuera de Estados Unidos. - El valor del contrato es inferior a umbral mínimo de 10.000 \$.

Excepciones: - En caso de que la compra de producto local sea impracticable o inconsistente con el interés público. - En caso de que el coste del producto local no sea razonable. - Por aplicación de acuerdos internacionales.

2. TRADE AGREEMENTS ACT OF 1979

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (Trade Agreements Act o TAA) autoriza al presidente a no aplicar la ley Buy American y otras disposiciones discriminatorias a los productos procedentes de países que sean partes de acuerdos comerciales internacionales firmados por EE. UU. El presidente ha delegado esta autoridad de exención en la Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR). Se garantiza el trato no discriminatorio a las ofertas de productos y países elegibles y reciben la misma consideración que las ofertas nacionales en las adquisiciones públicas de productos y de servicio, con lo que pueden concurrir en una licitación en condiciones análogas a las que se enfrentaría una empresa estadounidense.

La ley de 1979 se refiere a todos aquellos acuerdos de libre comercio bilateral firmados por EE. UU. que incluyan cláusulas de contratación pública competitiva recíproca, o para aquellos países que sean beneficiarios de preferencias comerciales otorgadas unilateralmente por EE. UU. Para más información consultar [aquí](#).

El acuerdo internacional de ámbito más general firmado por EE. UU., es el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que permite a otros países firmantes beneficiarse de la cláusula de Trato Nacional de la OMC, en aquellos procesos de contratación pública de alguna de las entidades estadounidenses y para aquellos sectores para los que EE. UU. ha asumido compromisos, y siempre y cuando el valor del contrato supere el umbral previsto en el Acuerdo.

En el caso concreto de los 28 Estados Miembros de la UE, el ACP de la OMC regula de manera más general el acceso de las empresas estadounidenses y europeas a los mercados de contratación pública respectivos, ya que no existe un ALC bilateral. Es decir, el ACP permite a las empresas con sede en la UE licitar para determinados contratos públicos de determinadas entidades adjudicadoras de EE. UU. en ámbitos en los que los gobiernos federales y estatales han acordado abrir sus mercados de contratación.

Los principios y los requisitos de procedimiento establecidos en el texto del ACP no se aplican automáticamente a todas las contrataciones. El alcance de los compromisos adquiridos por EE. UU. en el ACP queda recogido en siete anexos incluidos en la lista de cobertura del Apéndice I del ACP de 2012.

La UE y EE. UU. anunciaron recientemente en el marco del Consejo de Comercio y Tecnología, su intención de explorar las posibilidades de facilitar el comercio mediante herramientas digitales y una mayor cooperación en el ámbito de la contratación pública ecológica y trabajar en un "mapeo conjunto de políticas y un catálogo conjunto de mejores prácticas" en relación con la contratación.

Aplicabilidad del Trade Agreements Act

El alcance de los compromisos adquiridos por EE. UU. en el ACP queda recogido en siete anexos incluidos en la lista de cobertura del Apéndice I del ACP de 2012:

Anexo 1. Menciona la lista las agencias del gobierno federal cubiertos por el ACP.

Anexo 2. Menciona la lista las agencias estatales de los 37 estados a los que se aplica el acuerdo.

Anexo 3. Ofrece la lista de otras entidades que aplican el ACP.

Anexo 4. Bienes: salvo que se especifique lo contrario, el Acuerdo cubre todos los bienes adquiridos por las entidades incluidas en los Anexos 1 a 3.

Anexo 5. Servicios: salvo que se especifique lo contrario, el Acuerdo cubre todos los bienes adquiridos por las entidades incluidas en los Anexos 1 a 3. A continuación, especifica los servicios explícitamente excluidos del ACP. Entre los servicios excluidos se incluyen los servicios de transporte, los servicios públicos, y los servicios de I+D.

Anexo 6. Se refiere específicamente a los servicios de construcción.

Anexo 7. Especifica una lista de exclusiones generales del Acuerdo, incluyendo entre otros casos para pequeñas empresas y empresas de minorías.

Umbral: el ACP se aplica a las adquisiciones a partir de: 183.000 dólares en los contratos de bienes y servicios, 7.032.000 dólares en los contratos de servicios de construcción. El USTR revisa cada dos años los umbrales.

Un mayor acceso al mercado de contratación pública conllevaría un beneficio significativo para ambas partes. Entre otros objetivos, la UE y EE. UU. anunciaron recientemente su intención de explorar las posibilidades de facilitar el comercio mediante herramientas digitales y una mayor cooperación en el ámbito de la contratación pública. En la segunda reunión del Consejo de Comercio y Tecnología, de mayo de 2022, el Grupo de Trabajo 2 sobre clima y tecnologías limpias del TTC (por sus siglas en inglés) decidió trabajar en un "mapeo conjunto de políticas y un catálogo conjunto de mejores prácticas" en relación con la contratación pública ecológica. También expresaron su intención de "trabajar en pos de una iniciativa conjunta que incorpore consideraciones de sostenibilidad" en los enfoques de contratación pública.

3. BUY AMERICA (CON ESPECIAL APLICABILIDAD AL SECTOR DE LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE)

Los proyectos de infraestructuras de transporte con financiación federal se gestionan 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 transporte aéreo.

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 [aquí](#). Como principio más general, Buy America exige la utilización de hierro y acero hecho en EE. UU. 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.

- La Oficina de Gestión y Presupuesto de la Casa Blanca (OMB) publicó en abril 2022 unas directrices sobre la aplicación de las normas Build America, Buy America que extiende las disposiciones Buy America a todos los proyectos federales de infraestructura, estén o no financiados con fondos procedentes de la IIJA (anteriormente aplicaban solo a ciertos programas de ayuda federal, como las de la FHWA y la FTA).

- El 9 de febrero de 2023, la OMB publicó una propuesta de norma y de directrices (los comentarios sobre la norma propuesta deben presentarse el 13 de marzo de 2023) destinadas a normalizar la aplicación de las disposiciones Build America, Buy America cuyos requisitos podrán aplicarse a cualquier proyecto de infraestructura financiados con fondos federales y no federales.

- Con respecto a los materiales de construcción, las directrices de febrero de 2023 incluyen una lista de referencia de materiales de construcción (distintos de los de hierro y acero) como metales no ferrosos, plásticos, vidrio, madera, etc.

- En relación con la construcción de la red de carga de vehículos eléctricos, la Casa Blanca publicó (ver más adelante para la FHWA) requisitos específicos sobre la aplicabilidad del Buy America, pero incluyendo una excepción temporal de la norma por interés público.

La preferencia de precio que se aplica en el caso del Buy American Act no suele aplicarse a los proyectos que cuentan con concesión de ayuda financiera federal. Las agencias evalúan y adjudican en función de sus competencias legales específicas. 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 EE. UU. sea superior al 70% del coste de todos los componentes, y el

ensamblaje final se produce en EE. UU..
Excepciones: Inconsistencia con el interés público (en adelante siempre "Public interest waivers"). Los materiales no se producen en EE. UU. 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.
Estaciones de carga para vehículos eléctricos. La Casa Blanca publicó en febrero de 2022 nuevos requisitos de aplicabilidad de las normas del Build America, Buy America para la construcción de estaciones de carga para vehículos eléctricos en los proyectos financiados con fondos del IIJA (o BIL) : No obstante, la FHWA publicó una excepción (waiver) a su aplicabilidad en atención al interés público para los requisitos de contenido de hierro, acero, productos y componentes y materiales para su construcción en estaciones de carga de vehículos eléctricos fabricados antes del 1 de julio de 2024, y cuya instalación comience antes del 1 de octubre de 2024. La excepción no aplica a los componentes de la carcasa del equipo de carga que sean predominantemente de acero y hierro, los cuales deben cumplir de manera inmediata con los requisitos Buy America de la FHWA. A partir del 1 de julio de 2024, las normas aplicarán sin excepciones: el ensamblaje final y todos los procesos de fabricación de los equipos de carga para vehículos eléctricos se realizarán en Estados Unidos y al menos el 55% del coste de todos los componentes y materiales para su construcción deberá ser también de fabricación nacional.

- 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 EE. UU. en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. El material rodante o la locomotora no puedan ser adquiridos y entregado en EE. UU. 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 EE. UU. o principalmente en EE. UU.. Los productos manufacturados tienen que ensamblarse finalmente en EE. UU. y tener al menos un 60% 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 EE. UU. en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. El material rodante o la locomotora no puedan ser adquiridos y entregado en EE. UU. 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 EE. UU. en cantidad o calidad satisfactoria suficiente. Cuando eleva el coste del proyecto en más del 25%.

4. **BERRY AMENDMENT** 10 USC § 4862 y **SPECIALTY METALS RESTRICTION** 10 U.S.C. §4863 (DEFENSA)

El Departamento de Defensa tiene un régimen de contratación propio. Hay dos normas principales que restringen la participación extranjera en las contrataciones del Departamento de Defensa. La primera de ellas, la enmienda Berry, inicialmente aprobada en 1941 como una enmienda a la Buy American Act, se incluía tradicionalmente en la National Defense Authorization Act anual, y se plasmó en ley en 1993 en el US Code (10 USC § 4862)

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 produzcan, cultiven, reprocesen, o reutilicen al 100% en los Estados Unidos. Es por tanto más restrictivo en 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 así por interés público. También están exentas determinadas compras en el extranjero en apoyo de operaciones de combate, suministros de buques en aguas no nacionales, etc.

La Berry Amendment es aplicable a las compras que superen el umbral de adquisición simplificado (simplified acquisition threshold, SAT) fijado actualmente en \$ 150.000 (NDAA FY2021) y se aplica incluso para las compras indirectas del Departamento de Defensa, por ejemplo, vía la agencia General Services Administration (GSA).

La segunda norma recogida en una sección separada del US Code (10 U.S.C. §4863), Specialty Metals Restriction, impide la compra por parte del DoD de aviones, misiles, sistemas espaciales, barcos, tanques, vehículos automotrices, armamento, y munición que contengan metales especiales ("specialty metals") definidos en la ley (acero, titanio, zirconio, sus aleaciones y los de determinados metales), que no hayan sido fundidos o producidos en Estados Unidos. La ley está sujeta a excepciones similares a las encontradas en 10 U.S.C. §4862, por disponibilidad, por acuerdo bilateral con otros países, para compras por debajo del umbral mínimo, por interés nacional.

5. **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.

6. **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, que está respaldada entre otros por el poderoso lobby American Maritime Partnership (AMP), se busca ofrecer protección contra la competencia extranjera para la industria naviera, los astilleros, 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 evidente barrera de acceso al mercado que limita la competencia e impone límites a la disponibilidad de buques e incrementa los costes del transporte marítimo. Cuenta con relativamente pocas voces contrarias en el Congreso, y con la actual administración presidencial como firme defensora. Sus detractores, entre los que se cuentan los estados del noreste que pierden oportunidades de comercio, o productores como Texas o Alaska que pierden opciones de suministro de sus hidrocarburos a ciertos estados isleños, y los propios gobiernos estatales isleños (por ejemplo, Hawaii, o especialmente Puerto Rico). En este último caso, el estado asociado debe, por ejemplo, buscar sus suministros de hidrocarburos en otros países a un coste mayor, señalando las ineficiencias que genera para el transporte de cabotaje en tanto un buque que no cumpla con las exigencias de la ley no puede hacer escala en un

puerto estadounidense para continuar con su carga con destino en otro puerto estadounidense.

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.

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 Transparency*. En el caso de Estados Unidos (páginas 118-126 del informe), dicho listado incluye medidas adoptadas tanto a nivel federal como a nivel estatal.

1) Restricciones específicas a la inversión extranjera en Estados Unidos por sectores:

- **Servicios Financieros**

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*, exige 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. En 2021, la Enmienda Garamendi 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

- **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 de un 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 harbor* 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 2022, analizando actividades de 2021, fue el primero en reflejar el alcance completo de los cambios que FIRRMA realizó en la autoridad y el proceso de CFIUS. Este documento recoge un número récord de transacciones notificadas y revisadas, a las que el comité contestó en un plazo medio de 6 días. Las industrias con más notificaciones cubiertas (covered notices) fueron los editores de software (11); diseño de sistemas informáticos y servicios conexos (10); generación, transmisión y distribución de energía eléctrica (9); fabricación de semiconductores y otros componentes eléctricos (7); y gestión de sociedades y empresas (7). Con respecto a los avisos, el 75% fueron en el sector de finanzas, información y servicios o el sector manufacturero. Los inversores chinos generaron la mayor cantidad de avisos cubiertos en 2021, aunque se mantuvieron por debajo de sus máximos históricos. Los avisos cubiertos chinos casi se duplicaron de 17 en 2020 a 44 en 2021, superando con creces el crecimiento de los avisos cubiertos canadienses y japoneses en segundo y tercer lugar, respectivamente. Sin embargo, la cantidad de presentaciones chinas en 2021 se mantuvo por debajo del promedio de 56 notificaciones por año que los inversores chinos presentaron entre 2016 y 2018.

El 15 de septiembre de 2022, el Presidente Biden emitió la Orden Ejecutiva 14083, la primera directiva presidencial de la historia en definir los factores adicionales de seguridad nacional que el CFIUS debe tener en cuenta a la hora de evaluar las transacciones. En octubre, el Departamento del Tesoro, que preside el CFIUS emitió por primera vez unas directrices de ejecución y sanción en caso de violación de la normativa. La OE ordena al Comité que considere los siguientes factores:

1. El efecto de una transacción dada en la resiliencia de las cadenas de suministro críticas de Estados Unidos que pueden tener implicaciones de seguridad nacional, incluidas las que están fuera de la base industrial de defensa.
2. El efecto de una determinada transacción en el liderazgo tecnológico de Estados Unidos en áreas que afectan a la seguridad nacional de Estados Unidos, incluyendo, pero no limitándose a la microelectrónica, la inteligencia artificial, la biotecnología y la biomanufactura, la computación cuántica, la energía limpia avanzada y las tecnologías de adaptación al clima.
3. Tendencias de inversión en la industria que puedan tener consecuencias para el impacto de una transacción determinada en la seguridad nacional de Estados Unidos.

4. Riesgos de ciberseguridad que amenacen con perjudicar la seguridad nacional.
5. Riesgos para los datos sensibles de personas estadounidenses.

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 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 (ATF). DOJ
Fabricación de bebidas alcohólicas y tabaco	Alcohol & Tobacco Tax Trade Bureau (TTB).Treasury
Alimentos	Food and Drug Administration (FDA)
Transportes urbanos	Federal Transit Administration (FTA)
Operaciones y asesoramiento bursátiles	Securities and Exchange Commission (SEC)

Propiedad inmobiliaria

Por norma general, no hay restricciones a la inversión inmobiliaria por parte de extranjeros. No obstante, cabe recalcar que en algunos casos, determinadas transacciones inmobiliarias realizadas por personas extranjeras pueden verse afectadas por normas fiscales específicas y, eventualmente, por escrutinio por parte del Comité de Inversiones Extranjera en Estados Unidos (CFIUS).

El 5 de mayo de 2023, el Departamento del Tesoro publicó en el Registro Federal un aviso de propuesta de normativa que modificaría la definición de instalación militar en 31 C.F.R. S

802.227 y añadiría ocho instalaciones militares a la lista del apéndice A de la norma que aplica las disposiciones sobre bienes inmuebles de la Sección 721 de la Defense Production Act de 1950, en su versión modificada. Para más información, consultar las disposiciones relativas a determinadas transacciones de personas extranjeras con bienes inmuebles en Estados Unidos.

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 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 EE. UU. 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 EE. UU., 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 EE. UU.:

- EE. UU. como primera potencia económica, ocupa un lugar central en las transacciones financieras y, ya sea de forma directa o indirecta, de gran parte de las relaciones económicas internacionales, las sanciones de EE. UU. tienen una gran capacidad de producir efectos económicos severos para aquellos que son sancionados. Además, EE. UU. 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.

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.

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.

A nivel federal, SELECT USA, agencia federal dependiente de la International Trade Administration del Departamento de Comercio, dedicada a la promoción y atracción de inversión extranjera, 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. Organiza, una cumbre de tres días en la que participantes provenientes de todo el mundo pueden conocer las oportunidades de negocio existentes en EE. UU. 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. La oficina comercial de EE. UU. en España facilita la participación de empresas españolas en el evento.

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](#).

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

Estos tipos además se dividen en otros subtipos:

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

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

Principales diferencias con el modelo español

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

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

Sociedad Anónima (Corporation C)

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

Corporation S

Esta variación de la Corporation C difiere principalmente en el tratamiento fiscal, ya que **no paga impuestos sobre las ganancias** corporativas. Se considera que las ganancias y las pérdidas se transmiten a los accionistas, de modo que son ellos los que pagan impuestos sobre los beneficios que hayan obtenido de la corporación, hayan recibidos dividendos o no 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 españoles:

Principales diferencias entre tipos de entidades mercantiles y sus equivalentes españoles

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

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

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

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:

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 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 EE. UU. es la Patent & Trademark Office (PTO). 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 EE. UU. 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 EE. UU. 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 EE. UU.

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 \(OEPM\)](#) y a una empresa especializada en propiedad industrial para obtener recomendaciones sobre registro de marcas en España y las opciones de registro en EE. UU. También puede consultar la [guía sobre registro de marcas](#) que publica la Oficina Económica y Comercial de España en Washington.

5 SISTEMA FISCAL

5.1 Estructura general

El sistema tributario estadounidense es complejo. Subsisten varios niveles de hacienda pública: la federal, la estatal y la local. En líneas generales, la estructura fiscal es similar a la de otros países de la OCDE. Antes de iniciar un negocio en EE. UU. es preciso determinar la carga fiscal que soportará la empresa, que puede variar significativamente en función de la localización. La creación de una sociedad no supone una carga importante, al existir en muchos casos beneficios e incentivos de tipo fiscal, en función del Estado de ubicación. Para una visión actualizada de conjunto sobre el sistema fiscal de EE. UU. se puede consultar las páginas de [PwC](#) o [TaxFoundation](#).

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. 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 o 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 la *Tax Cut and Jobs Act* 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*.

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 transacciones concluidas 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 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.

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. La *Internal Revenue Service (IRS)*, es la agencia tributaria, dependiente del Departamento del Tesoro. 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 el Protocolo que viene a actualizar este Convenio. El Protocolo supone una mejora del Convenio que favorece la inversión española en Estados Unidos y la estadounidense en España. Entró en vigor el 27 de noviembre de 2019 (BOE). Convenio y Protocolo son lectura obligatoria.

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. Los intereses son gravados en todos los en ambos estados. Los dividendos en caso de inversión directa (participación superior al 80%) solo son gravados en el país de residencia del perceptor del dividendo.
- En relación con los beneficios de los establecimientos permanentes que sociedades españolas establezcan en los Estados Unidos, además del impuesto sobre la renta estadounidense, podrían tributar (de forma variable según convenio) por un impuesto adicional denominado *Branch Tax*.

El Protocolo se adapta 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 los 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, sujeto a lo dispuesto en el convenio para evitar la doble imposición.

El tipo es del 21% a partir de 2018 tras la reforma *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 denominado *Base Erosion Anti-abuse Tax* (BEAT) se adoptó en 2017 y está 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 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. [Más información](#).

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)*) correspondiendo a la entidad demostrarlo.

El impuesto estatal y municipal varía según estados y municipios. Sólo seis estados de la Unión concretamente no fijan 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* (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 Classification 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](#))

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:

Características	Empresario autónomo	Partnership (asociación)	Limited Liability Company	S Corporation	Corporation
-----------------	---------------------	--------------------------	---------------------------	---------------	-------------

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

Fuente: Internal Revenue Service y Small Business Administration

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).

Por un lado, se define por **obligación personal** 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 (progresivo)	CONJUNTA (progresivo)	CABEZA DE NUCLEO FAMILIAR
10%	0-10.275	0-20.550	0-14.650
12%	10.276-41.775	20.551-83.550	14.651-55.900
22%	41.776-89.075	83.551-178.150	55.901-89.050
24%	89.076-170.050	178.151-340.100	89.051-170.050
32%	170.051-215.950	340.101-431.900	170.051-215.950
35%	215.951-539.900	431.901-647.850	215.951-539.900
37%	539.901 o más	647.851 o más	539.901 o más

Fuente: [Tax Foundation](#) e [Internal Revenue Service](#)

Las deducciones por tipo de contribuyente se pueden consultar en el [Internal Revenue Service](#)

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 última reforma 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](#). 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](#).

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

No hay Imposición sobre el patrimonio propiamente dicho.

5.3.4 Imposición sobre el consumo

En Estados Unidos 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.

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) ([TaxFoundation](#)).

Impuesto sobre sucesiones (Estate Tax)

Sería el equivalente al Impuesto sobre sucesiones de nuestro sistema tributario. 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 superviviente no tributan. La tarifa es progresiva desde el 18% para los primeros 10.000\$ hasta el 40% para el exceso de 345.800\$. El plazo de presentación es de los 9 meses posteriores al fallecimiento. Algunos estados también tienen sus propios impuestos sobre sucesiones y donaciones. Además, existe un impuesto sobre sucesiones por obligación real en el caso de fallecimiento de un *non resident alien* (aplicable a bienes inmuebles situados en EE.UU.)

Cotizaciones a la Seguridad Social (Pay Roll Taxes)

Son los equivalentes a nuestras cotizaciones a la Seguridad Social (financia pensiones, desempleo y asistencia sanitaria a partir del momento de jubilación, Medicare), pero en el sistema norteamericano tienen 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

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 4.650 bancos (un 23% menos que en 2012) y 5.300 cooperativas de crédito, empleando a más de 2,2 millones de personas y operando un volumen de activos valorado en 24,7 billones de dólares en 2023. 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 (Freddie Mac), fueron agencias públicas hasta que se privatizaron en 1968 y 1970 respectivamente, aunque siempre se consideró que seguían contando con una garantía implícita de la Administración. Con la crisis hipotecaria esta garantía se hizo explícita, puesto que la Administración intervino ambas empresas y tuvo que inyectar capital público para evitar su quiebra. Aunque posteriormente ambas agencias han vuelto a registrar beneficios considerables que se han transferido al Tesoro, su régimen sigue siendo objeto de debate, existiendo iniciativas en el Congreso para volverlas a privatizar. La Government National Mortgage Association (Ginnie Mae) permanece como una agencia federal, y se ocupa de emitir bonos en los mercados financieros para suministrar fondos al mercado hipotecario.
- Para promover los préstamos a los estudiantes, la Administración creó la Student Loan Market Association (Sallie Mae), que compra bajo la garantía del Estado Federal los préstamos concedidos por intermediarios financieros privados a estudiantes.

Con la crisis económico-financiera que se originó tras el estallido de la burbuja inmobiliaria hace más de 10 años, se revelaron brechas en la regulación financiera estadounidense que provocaron deficiencias significativas tanto en la fortaleza financiera como en las actividades de gestión de riesgos de las organizaciones bancarias. Por ello, el 21 de julio de 2010 se promulgó la Ley Dodd-Frank con el objeto de mejorar la estabilidad del sistema financiero persiguiendo un fortalecimiento del capital de las entidades bancarias, una mejoría de los estándares de liquidez, una mayor calidad de la cartera de préstamos y la implementación de mejores prácticas de gestión de riesgos. Paralelamente, las agencias bancarias también impusieron cambios importantes en las expectativas operativas y los requerimientos de capital y liquidez de las instituciones reguladas. 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.

Los cambios de la Ley Dodd-Frank, impulsados por los republicanos, elevaron de 50.000 millones de dólares a 250.000 millones el umbral a partir del cual los bancos se consideran de riesgo sistémico y están sujetos a una supervisión más estricta. El banco de Silicon Valley (SVB) tenía 209.000 millones de dólares en activos a finales de 2022. Tras el rescate del SVB en marzo de 2023, la Administración Biden prometió una nueva regulación más estricta para garantizar la estabilidad del sistema bancario. No obstante, la amplia mayoría republicana en la Cámara de los Representantes seguramente obstaculice dichas medidas.

6.1.2. La estructura regulatoria del sector bancario

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

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

- Cuatro encargadas de la **regulación bancaria prudencial**, que incluyen la *Federal Reserve (FED)*, *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)*, *Office of the Comptroller of the Currency (OCC)* y *National Credit Union Administration (NCUA)*;
- Dos encargadas de la **regulación de los mercados de capitales**, estas son, la *Securities and Exchange Commission (SEC)* y la *Commodity Futures Trade Commission (CFTC)*;
- La *Federal Housing Finance Agency (FHFA)*, que **regula el mercado hipotecario**
- 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 Comptroller of the Currency (OCC)* regula y supervisa todos los bancos nacionales y las cooperativas de ahorro federales, así como las sucursales federales y de bancos extranjeros.

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

Administración Nacional de Cooperativas de Crédito (NCUA)

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

Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB)

Creado con la Ley Dodd-Frank, la Oficina de Protección Financiera del Consumidor o *Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)* es la agencia encargada de velar por las 18 leyes financieras federales destinadas a regular al consumidor de productos y servicios financieros.

Además, desarrolla iniciativas de educación del consumidor e investiga y supervisa el mercado de servicios financieros. El CFPB tiene autoridad supervisora y ejecutiva, sobre:

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

La Agencia Federal de Financiación a la Vivienda (FHFA)

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

6.1.3. Los mercados de capital

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

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

El Instituto de Crédito Oficial (ICO), entidad pública empresarial, es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial (E.P.E.) tiene una línea de financiación firmada en febrero de 2018 con el Banco Sabadell por un importe de 500 millones de euros, enmarcado en la Línea Canal Internacional, para impulsar la expansión de las empresas vinculadas a España en EE. UU. 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 (DOL). Ya sea de manera directa o a través de alguna de las diferentes agencias del propio departamento de trabajo.

El Departamento de Trabajo (DOL) administra de la legislación federal. En el siguiente link se puede profundizar en los estatutos principales del DOL que se aplican con mayor frecuencia.

Algunas de las características principales del funcionamiento del mercado laboral en Estados Unidos son:

- Orientación a la productividad.
- Alta flexibilidad en la contratación. Bajos costes en el despido.
- Alta movilidad de los trabajadores.
- Dificultad para retener al personal cualificado.
- Escasa conflictividad laboral.
- Polarización Segmentos profesionales:
 - o Poco cualificados: Salarios bajos y alta flexibilidad.
 - o Cualificadas: Salarios relativamente altos con alta movilidad.

Todos los empleados deben completar los formularios I-9 y el resto de la documentación para trabajar en los Estados Unidos. Los empleadores deben mantener un registro facilitar el acceso a estos formularios completos si son auditados.

La mayoría de los contratos en Estados Unidos se estipulan bajo la relación laboral designada como "at will", es decir, una relación negociada voluntariamente por las partes, de manera directa entre empresario y trabajador, no regulada por el Estado, y donde cualquiera de las partes tienen (en principio, generalmente) la facultad de rescindir el contrato en cualquier momento a voluntad, sin notificación, ni causa alguna. Los contratos laborales pueden especificar los derechos y obligaciones de cada una de las partes, entre los que pueden incluirse:

- 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 indemnización, normalmente condicionados a la renuncia a reclamar.
- Manejo información confidencial
- Propiedad intelectual desarrollada conjuntamente.

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. En todo caso deben cumplirse con todas las leyes federales, estatales y locales que regulan las decisiones de empleo, incluidas y especialmente las que afectan a clases protegidas o las relativas a discriminación. 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.

Algunas de las excepciones 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 es una condición indispensable para poder trabajar, actuar como empresario o invertir en los Estados Unidos estar en posesión de un visado de trabajo o negocios. El US Citizenship and Immigration Services, dependiente del US Department of Homeland Security, junto con el US Department of State, son los organismos oficiales encargados de la concesión y gestión de visados. La obtención del visado de trabajo, junto con la homologación del título, son la principal dificultad que encuentran los españoles para poder trabajar en los EE. UU.

Existe una gran variedad de visados en función del propósito y la duración de la estancia en los Estados Unidos. Existen visados permanentes, como son los EB-1, hasta el EB-5 y la tarjeta verde (green card). En todo caso se recomienda siempre consultar la página web de la US Citizenship & Immigration Services (USCIS) o la página de la Embajada de los EE.UU. en Madrid.

Es indispensable que los solicitantes de visados y/o empleados extranjeros dispongan de la documentación necesaria a la hora de entrar en el país, prestando especial atención a los periodos y plazos de admisión en el país. Es muy conveniente contar con la asesoría de un experto antes de llevar a cabo cualquier trámite migratorio.

7.3 Salarios, jornada laboral

La regulación sobre salarios, en especial el salario mínimo, la duración de la jornada laboral, compensación por horas extras, restricciones de edad o aspectos sobre la privacidad, están contempladas en la Federal Fair Labor Standards Act (FLSA) y otras normas estatales. Dada la estructura política e institucional de Estados Unidos y las diferencias y prioridades de cada Estado, resulta difícil dar una visión general de los costes laborales del país. Como primera aproximación a los costes medios del país, consideramos de utilidad los siguientes links:

- US Bureau of Labor Statistics

- Departamento de Trabajo

La remuneración del trabajo en Estados Unidos es considerablemente superior que en España, con diferencias entre estados. Para profundizar en los costes de algún estado en concreto, sugerimos consultar los documentos sobre costes de establecimiento elaborados por las

diferentes Oficinas Económicas y Comerciales en EE. UU., disponibles en la página de ICEX, y acudir a las agencias de fomento del establecimiento en cada estado.

El resto de los 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 mínimo que debe percibir un trabajador viene definido en la Fair Labor and Standards Act (FLSA [Wages and the Fair Labor Standards Act | U.S. Department of Labor](#)). Es necesario tener en cuenta adicionalmente, los mínimos establecidos a nivel Estatal, que nunca pueden ser inferiores al Federal. En el siguiente [enlace](#) se encuentran los salarios mínimos por estados. La FLSA 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:

- Prestaciones 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 (el empleador no está obligado por la ley a ofrecerlas), el empleador que elige hacerlo debe cumplir con ciertas reglamentaciones federales, que 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, pudiendo así trabajar menos o más horas de las estipuladas. 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 los tiempos de vacaciones, en general, las empresas suelen ofrecer unas 2 semanas (10 días) de vacaciones anuales durante los primeros tres años en 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, no hay obligación de hacerlo, y el momento en que los trabajadores deciden jubilarse depende de varios factores. Principalmente económicos y de salud. En muchas ocasiones, no es posible jubilarse sin una reserva de ahorros acumulado sin cambiar el estilo de vida o lugar de residencia. Las leyes promueven sistemas de ahorro para jubilación como el 401K o el IRA, pero en muchos casos,

es habitual extender la vida laboral para poder seguir haciendo frente a los gastos cotidianos. 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 pueden presentar 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. (Ver apartado 7.5 Seguridad Social).

Algunas leyes exigen que el empleado primero presente una queja ante una agencia administrativa especializada (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. 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 obligaba a los empleadores a participar en negociaciones colectivas y negociaciones laborales con organizaciones sindicales. Los empleados estaban 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 con 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 (right to work), 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. En este entorno legal, a diferencia de otros países donde la afiliación es voluntaria, la afiliación sindical es relativamente baja (alrededor del 10% 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 más limitada y se refiere principalmente a las prestaciones de jubilación, incapacidad, derecho por sobreviviente de familiar, ingreso complementario, salud. 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.

La ley original de 1935 (88 años de historia a 2023) se ha modificado legislativamente por el Congreso con múltiples fines, entre ellos para ampliar la cobertura, modificar la edad mínima para percibir las prestaciones de jubilación, ajustar las prestaciones al coste de la vida, o intentar solventar los problemas de solvencia de los fondos fiduciarios de la seguridad social.

En la actualidad hay más de 183 millones de trabajadores que cotizan a la seguridad social. Más de 66 millones reciben prestaciones (jubilados, discapacitados, cónyuges, hijos y viudos) Se financia en aproximadamente el 95% con ingresos fiscales específicos. Se prevén dificultades para pagar todas las prestaciones a partir de 2034, en parte debido a factores demográficos.

Los beneficios por 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 posible conocer los beneficios a los que se tiene derecho.

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.
- UI-Unemployment Insurance program: Diseñado para proporcionar una compensación parcial por pérdida de ingresos a los trabajadores empleados regularmente que quedan desempleados involuntariamente. Para ser elegible, el trabajador debe registrarse en una oficina pública de empleo, haber trabajado ciertos años con ciertos ingresos durante un período base específico, y estar disponible para trabajar.

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.
- MEDICAIR. Programa de seguro médico para personas mayores de 65 años y menores discapacitados y pacientes de diálisis.
- MEDICAID. Programa de asistencia para gastos médicos de pacientes de bajos ingresos.

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 que 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.

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 Icx.

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

Adicionalmente, existen oficinas consulares en Barcelona, Palma de Mallorca, Valencia, Sevilla, Fuengirola (Málaga) y Las Palmas. Se pueden consultar los datos de contacto en <https://es.usembassy.gov/services/#consularresources>

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
Actualización requisitos Embajada España en USA

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. 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 o Cuba, donde se exige visado si has visitado este país en los últimos 5 años. 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 ha obtenido su número de identificación del Departamento de Seguridad Nacional:

A la hora de viajar a los EE. UU. 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 límite.
- 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 TSA (Transport Security Administration)

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 aviación. 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](#).

- 2 de Enero: Año nuevo.
- 16 de Enero: Aniversario de Martin Luther King.
- 20 de Febrero: Día de los Presidentes.
- 29 de Mayo: Memorial Day / Día de los caídos.
- 19 de Junio: Junethenth / 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](#)
- [Air Europa](#)
- [United Airlines](#)
- [US Airways](#)
- [Delta](#)

- American Airlines
- British Airways
- Finnair
- KLM
- Air France
- Lufthansa

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 tipo de cambio euro-dólar fluctúa con relativa frecuencia, dependiendo de muchas variables.

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 60 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 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 desarrollados. 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 y el actual Joe Biden ambos católicos.

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 que entre otros departamentos controla el NIH 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
-Healthfinder: Presenta información de la Administración estadounidense y de otras organizaciones

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.

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., se pueden encontrar en todo tipo de webs, aquí un ejemplo del [ranking](#) de los colegios del país.

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.

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. Sugierimos 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 College, 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 web](#)

[Consejería Comercial de la Embajada de EE. UU.](#)

[Oficinas consulares:](#) Barcelona, A Coruña, Valencia, Sevilla, Fuengirola (Málaga), Palma de Mallorca y Las Palmas

Cámara de Comercio de Estados Unidos en España

[Página web](#)

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 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

[Página web](#)

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

[Red de Oficinas web:washington](#)

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

[Red de Oficinas web:chicago](#)

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

[Red de Oficinas web:losangeles](#)

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

[Red de Oficinas web:miami](#)

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

[Red de Oficinas web:nuevayork](#)

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

[Red de Oficinas web:puertorico](#)

e-mail: sanjuan@comercio.mineco.es

Spain US Chamber of Commerce New York

80 Broad Street, Suite 2103, New York, NY. 10004

[Sitio web](#) / [LinkedIn](#)

Tel. +1 (212) 967-2170 E-mail: info@spainuscc.org

Spain US Chamber of Commerce Miami

2153 Coral Way, Suite 400, Miami, Fl 33145

[Sitio web](#) / [LinkedIn](#)

Tel. +1 (305) 358 5988 E-mail: info@spainchamber.org

California Spain Chamber

P.O. Box 60953, Palo Alto, CA 94306

[Sitio web](#) / [LinkedIn](#)

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

[Facebook](#)

Tel: +1 (787) 310 7898 E-mail: info@camaraespanolapr.com

US Department of Commerce

International Trade Administration

Select USA

US Chamber of Commerce

Delegation of the EU to the United States of America

Transatlantic Business Council

9 ANEXOS

9.1 Cuadro de Datos Básicos

CUADRO 1: DATOS BÁSICOS DEL PAÍS

DATOS BÁSICOS	
Superficie	9.833.517 km ²
Situación	Norteamérica. Limita al norte con Canadá, al este con el océano Atlántico, al sur con Méjico y al oeste con el océano Pacífico. El estado insular de Hawái se encuentra en el océano Pacífico.
Capital	Washington, D.C.
Principales ciudades	Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Dallas, Houston, Filadelfia, Washington DC, Miami, Atlanta, Boston, San Francisco, Phoenix
Clima	Predominio del clima continental en la zona atlántica y en el interior de país. En el sudeste clima continental y húmedo, tropical en Florida, árido en las Rocosas y oceánico y mediterráneo en el sudoeste. Alaska inviernos extremadamente fríos y veranos relativamente suaves. Hawái disfruta de un clima templado durante todo el año.
Población	334.870.628 (estimación junio 2023)
Densidad de población	36,0 hab/km ²
Crecimiento de la población	0,68%

DATOS BÁSICOS	
Esperanza de vida	76,1 años
Grado de alfabetización	99%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	10,21 (estimación 2023)
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	8,4 (estimación 2023)
Idioma	Inglés. Español extendido, sobre todo en el sureste y suroeste, y en el sur: sólo inglés (78,2%), español (13,2%), chino (1,1) y otros (7,3%) (estimación 2017).
Religión	Protestantes (42%). Católicos (21%). Judíos (2%). Mormones (2%). Otros cristianos (0,9%). Musulmanes (0,9%). Testigos de jehová (0,8%). Budistas (0,7%). Hindúes (0,7%). Otros (1,8%). No afiliados (23%). (estimación 2020).
Moneda	Dólar estadounidense
Peso y medida	Sistema británico de pesos y medidas
Diferencia horaria con España	6 horas en la costa este, 9 horas en la costa oeste

Fuentes: US Census. Banco Mundial, CIA. Última actualización: junio 2023

9.2 Cuadro de Principales Indicadores económicos

CUADRO 2: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

PRINCIPALES ECONÓMICOS	INDICADORES	2019	2020	2021	2022
PIB real (miles de millones USD, a precios constantes de 2012)		19.036	18.509	19.610	20.014
PIB (MM USD, a precios corrientes)		21.381	21.061	23.315	25.463
Tasa de variación real (%)		2,2	-2,8	5,9	2,1
Tasa de variación nominal (%)		4,1	-1,5	10,7	9,2
INFLACIÓN					
Media anual (%)		1,8	1,2	4,7	8
Fin de período (%)		2,3	1,4	7	6,5
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL					
Media anual (%)		2,23	0,5	0,25	2,02
Fin de período (%)		1,75	0,25	0,25	4,5
EMPLEO Y TASA DE PARO					
Población (x 1.000 habitantes)		329.131	330.034	332.402	334.229
Población activa (x 1.000 habitantes) (media anual)		163.506	160.788	161.204	164.409
% Desempleo sobre población activa		3,5	6,7	3,9	3,5
DÉFICIT PÚBLICO					
% de PIB		4,6	14,9	12,4	5,8
DEUDA PÚBLICA					
en M USD		23.201.380	27.721.341	30.151.306	31.419.689

PRINCIPALES ECONÓMICOS	INDICADORES	2019	2020	2021	2022
	en % de PIB	106,8	129,0	125,6	120,2
EXPORTACIONES DE BIENES (BP)					
	en M USD	1.652.437	1.436.782	1.761.968	2.085.847
	% variación respecto al período anterior	-1,5	-13,1	22,6	18,4
IMPORTACIONES DE BIENES (BP)					
	en M USD	2.516.767	2.346.192	2.852.650	3.276.876
	% variación respecto al período anterior	-1,6	-6,7	21,6	14,9
SALDO B. COMERCIAL BIENES					
	en M USD	-864.331	-909.409	-1.090.294	-1.191.029
	en % de PIB	4	4,32	4,67	4,68
SALDO B. CUENTA CORRIENTE					
	en M USD	-472.146	-619.698	-846.354	-943.795
	en % de PIB	2,21	2,94	3,63	3,71
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL EURO					
	media anual	1,12	1,14	1,18	1,05
	fin de período	1,12	1,22	1,14	1,07

Fuentes: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve, Treasury Bulletin. Actualización: marzo 2023

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 (BAoD)
Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)
Organización Mundial del Comercio (OMC)
Conferencia de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
Agencia Internacional de la Energía (AIE)

9.4 Calendario general de Ferias del país

CUADRO 4: CALENDARIO DE PRINCIPALES FERIAS DEL PAÍS

En EE. UU. se celebran anualmente miles de ferias especializadas. Para un listado general de ferias en los EE. UU., se recomienda visitar este [enlace](#). Para conocer aquellas que reciben el apoyo del Departamento de Comercio de EE. UU. se sugiere visitar este [enlace](#).