

AUXADI

ESTADOS UNIDOS

FICHA PAÍS - 2019



ESTADOS UNIDOS

Con un PIB superior a 20,4 billones de dólares, es la mayor economía del mundo, el principal destino de la inversión extranjera y el mayor centro financiero internacional. En 2019 se estima un crecimiento de la economía estadounidense del 2,5% y del 1,8% para 2020.

Es el cuarto país más grande del mundo, con una superficie de 9.629.091 km (el 47% de los cuales son superficie agraria y el 29% son terreno forestal) y una extensión de 4.500 km. de este a oeste y 2.575 km. de norte a sur. Con 325.719.178 de habitantes se convierte en el tercer país más poblado.

EE.UU. se organiza territorialmente en 50 estados más el distrito de Columbia. Las diez principales áreas metropolitanas de EEUU, según el Census Bureau de 2010, son: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Filadelfia, Dallas, Miami, Houston, Washington D.C., Atlanta, Boston y San Francisco.

EE.UU. sigue siendo el país más atractivo para la inversión extranjera directa. Posee una economía tecnológicamente muy avanzada, con mano de obra altamente cualificada e innovadora, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios que representa un 77% del PIB y emplea a cerca del 80% de la fuerza laboral. El sector industrial contribuye con el 19% del PIB, gracias a sectores clave como la manufactura de maquinaria, productos químicos, comida y automóviles, sin olvidar que el país es líder en las industrias aeroespacial y farmacéutica. Finalmente y aunque la agricultura apenas supone el 1% del PIB, el sector americano es uno de los más grandes del mundo.

Entre los puntos fuertes también cabe destacar que EEUU representa el mercado más importante del mundo, con 325 millones de consumidores y una renta per cápita de 58.270 USD. Paradójicamente es una economía muy competitiva, donde las múltiples opciones por producto hacen difícil fidelizar al cliente con la marca.

La tasa de desempleo, situada en el 4,6% al inicio de la crisis y llegando a rozar el 10%, se ha reducido de manera gradual hasta alcanzar el 3,9% en 2018 con una previsión a la baja para los próximos años. De acuerdo con el IMF la tasa de inflación se mantuvo constante en un 2,4% en 2018 y se estima que llegue al 2,1% y 2,3% en 2019 y 2020 respectivamente.

EE.UU. es el principal destino de la inversión extranjera, por el tamaño de su mercado, la gran cantidad de oportunidades y el entorno empresarial favorable a la inversión y al emprendimiento, entre otros motivos. Como punto desfavorable, cabe destacar que el país se recupera todavía de la crisis financiera y de préstamos de altos riesgos (sub-prime).



Estados Unidos: datos relevantes



6

Puesto en cuánto facilidad para hacer negocios en 2020



20.494.100 M\$

Producto Interior Bruto



51.000 \$

PIB per cápita / año



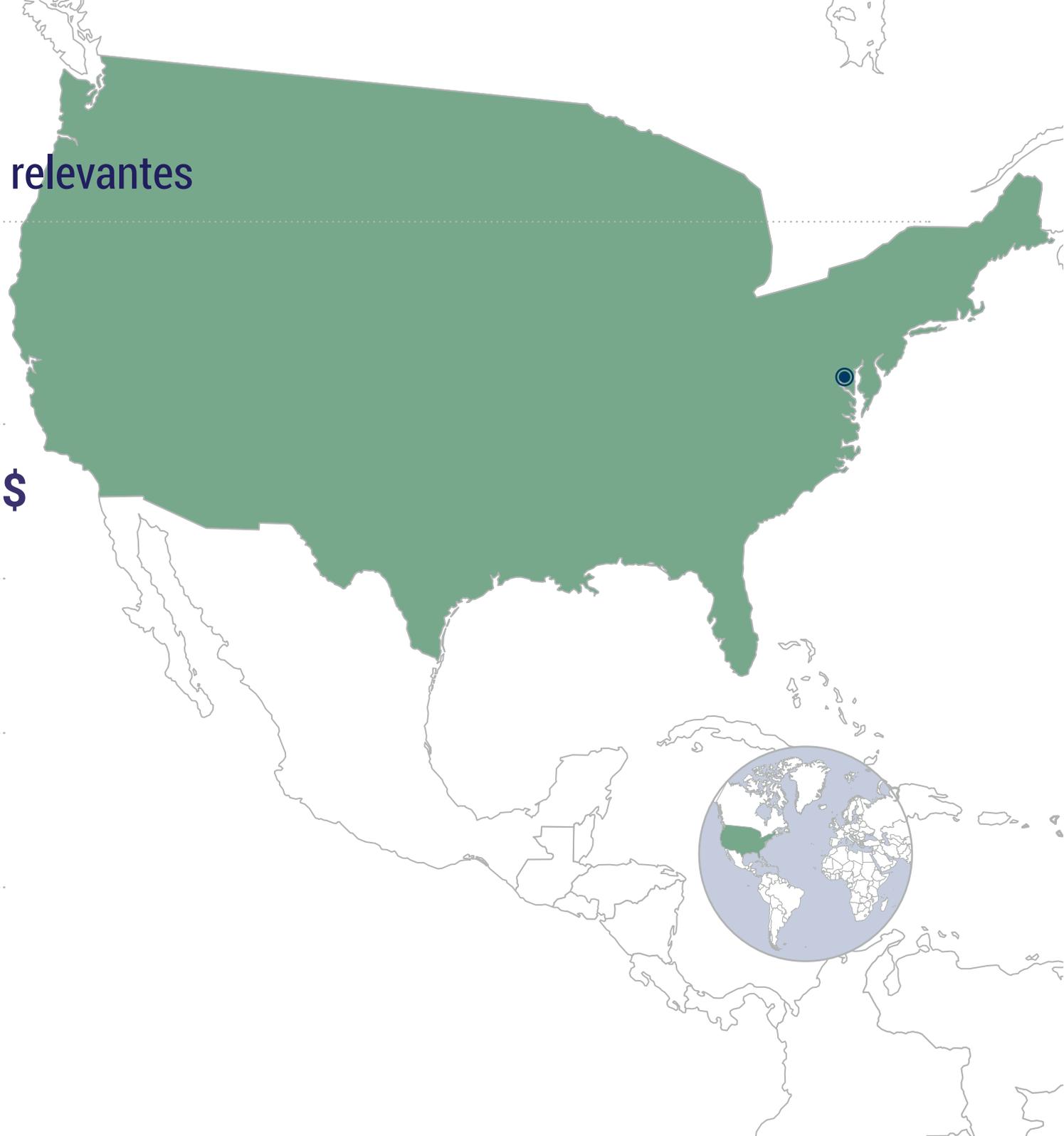
105%

Deuda pública



325.719.178

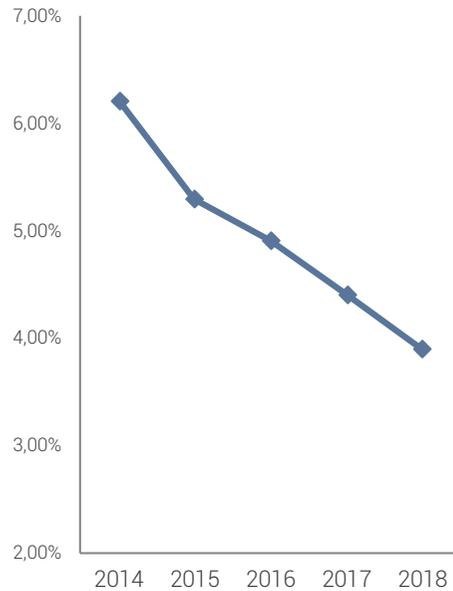
Habitantes





3,9%

Desempleo, del total de población activa



Principales Sectores Económicos



Manufacturas



Comercio al por mayor



Seguros y Finanzas



Servicios profesionales



Se sitúa en el puesto 6 en cuanto a facilidad para abrir un negocio. El tiempo medio estimado para constituir una empresa es de 4 días. No existen normas federales que regulen la constitución de sociedades.

4 días



La legislación laboral está sometida a la normativa federal y a la normativa estatal. El salario mínimo es 1.266\$/mes. La jornada laboral máxima semanal es de 48 horas. La empresa o empleador retiene un porcentaje del sueldo para beneficios sociales (Seguro Social y Medicare).

1.266 \$/mes



El sistema tributario de EE.UU. está estructurado en 3 niveles: federal, estatal y local. El IRS o *Internal Revenue Service* es el organismo encargado de controlar los impuestos y hacer cumplir las leyes fiscales. Existen acuerdos para evitar la doble imposición con más de 60 países.

**Federal
Estatal
Local**



La SEC (*Securities & Exchange Commission*) requiere que las empresas públicas reporten bajo U.S.GAAP. Las empresas privadas tienen la opción de reportar de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS).

IFRS

¹Banco Mundial



Aspectos Legales

La economía de EEUU es abierta y tradicionalmente favorable al inversor extranjero, que recibe el mismo tratamiento que los inversores nacionales. Sin embargo, existen dos tipos principales de limitaciones:

- a) Restricciones por razones de seguridad nacional en sectores específicos como banca, defensa, comunicaciones, transporte aéreo, transporte marítimo o energía nuclear y minas.
- b) Restricciones recogidas en la normativa *Exon-Florio*, que otorgan al presidente la facultad de bloquear operaciones de compra de compañías estadounidenses por parte de compañías extranjeras. Con el fin de evitar cualquier problema de este tipo, las empresas con grandes proyectos notifican previamente sus operaciones a la administración estadounidense con el objetivo de negociar soluciones alternativas. Esta notificación no se considera necesaria en el caso de pequeñas operaciones.

Algunos estados (California, Illinois, Kansas, Nevada, North Dakota, New Hampshire, New Jersey, New York y North Carolina) también contemplan restricciones adicionales y limitaciones a ciudadanos o empresas extranjeras en la compra de terrenos agrícolas.

En los contratos públicos existen medidas de carácter proteccionista a escala federal y estatal, donde los suministradores y/o productos estadounidenses ocupan un lugar preferencial respecto a aquellos de origen extranjero. Las agencias federales se encargan de velar por el orden fiscal, la ausencia de monopolios, la regularización de productos químico-farmacéuticos, alimentos, o cuestiones medioambientales.

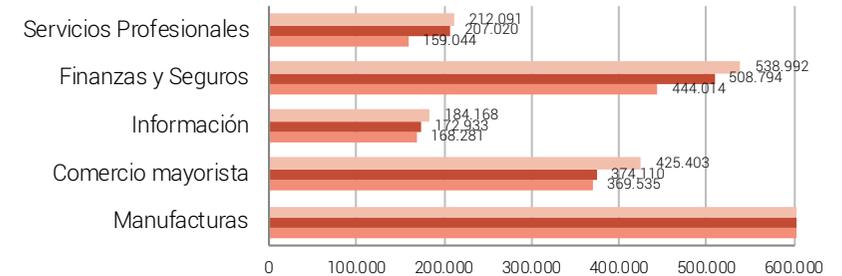
Lo habitual es que no se imponga control de cambios, de forma que los inversores extranjeros puedan repatriar capitales, préstamos y beneficios. En cambio, el pago de dividendos e intereses, pueden estar sujetos a retención fiscal.

Existen incentivos a la inversión, principalmente a escala estatal y local, como beneficios fiscales, condiciones favorables de financiación o incentivos para la creación de empleo y formación. Cada estado tiene sus propias agencias de promoción para atraer empresas. A nivel nacional Select USA ofrece apoyo a inversores extranjeros.

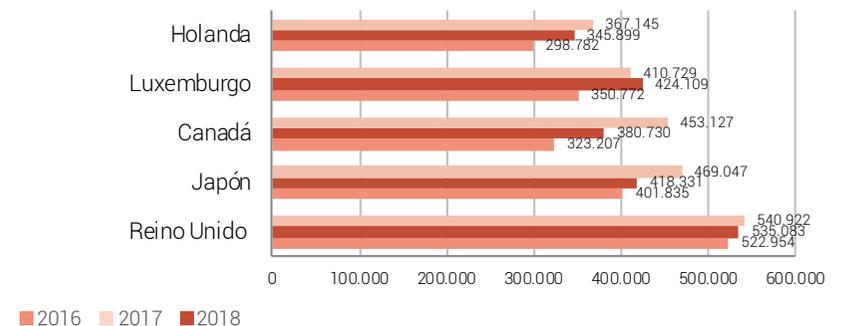
Además de las licencias y permisos de cada estado y municipio, los inversores extranjeros también necesitan licencias federales para las siguientes actividades económicas:

ACTIVIDAD ECONÓMICA	AGENCIA GUBERNAMENTAL
Radio y Televisión (emisoras)	Federal Trade Commission (FTC)
Fabricación y comercio de armas de fuego	Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives (ATF)
Fabricación de bebidas alcohólicas y tabaco	Alcohol and Tobacco Tax Trade Bureau (TTB)
Preparación de carnes	Food and Drug Administration (FDA)
Transportes urbanos	Federal Transit Administration (FTA)
Operaciones y Asesoramiento bursátiles	Securities and Exchange Commission (SEC)

Inversión extranjera por sectores



Inversión extranjera por país





Tipos de sociedades

No existe una ley de carácter federal que regule la apertura de una sociedad mercantil, de forma que ésta deberá ajustarse a las leyes y normas del estado en el que se establezca.

Una vez constituida la empresa en alguno de los 50 estados, se podrá desarrollar la actividad en cualquiera de ellos, incluso a la vez, y registrar la sede central en un estado diferente al que se constituyó legalmente. Para poder operar en un estado distinto al de origen, la empresa tiene que presentar ante la oficina del Secretario del Estado correspondiente entre otros documentos, su Documento de Constitución *Certificate of Incorporation*, y pagar una tasa anual. En caso de operar en varios estados, se deberá solicitar la calificación de foránea en los estados donde no esté registrada. No obstante, todas las operaciones se regirán por las leyes de sociedades.

Constituir una empresa en Estados Unidos es un procedimiento rápido y fácil. No es necesario disponer de un capital mínimo, pero es imprescindible abrir una cuenta bancaria con una entidad financiera que opere en el país. Tampoco se requiere la figura de un notario público, sino que la empresa se constituye ante una serie de instituciones en cada estado federal y municipio. Finalmente, la intervención de un abogado, aunque no es preceptiva, sí es recomendable, especialmente cuando existan varios socios o accionistas, en cuyo caso deberán redactarse los Estatutos del Acuerdo Operativo.

En Estados Unidos existen tres grandes tipos de sociedades: **Sole proprietorship**, **Partnership** y

Corporation, según el responsable del negocio sea un empresario, dos o más individuos o una entidad jurídica distinta a sus accionistas, respectivamente.

A su vez, estas sociedades se subdividen en las siguientes:

- **Corporacion C.** Se trata de una organización empresarial considerada como entidad jurídica independiente de la de sus miembros o accionistas. Poseen patrimonio, deudas y responsabilidad legal limitada, propios. Equivalen a las S.A. españolas. Deben pagar impuestos federales sobre las ganancias corporativas.
- **Corporacion S.** Es una variedad de la Corporacion C, concebida para evitar el doble gravamen en la Corporaciones C. Son los accionistas los que pagan impuestos sobre los beneficios, ya que las ganancias y las pérdidas se transmiten a los accionistas. Disfrutan de ventajas impositivas si cuenta con menos de 75 accionistas, y ninguno es extranjero no residente en el país.
- **Sociedad Colectiva o General Partnership.** Es el resultado de la asociación de dos o más socios o entidades con responsabilidad ilimitada, independientemente de su aportación de capital. Es aconsejable realizar un acuerdo (Partnership Agreement) por escrito entre los socios y establecer derechos y obligaciones
- **Sociedad en Comandita o Limited Partnership.** Tienen un solo socio general con responsabilidad ilimitada mientras todos los demás tienen responsabilidad limitada. Las ganancias se declaran de forma personal y el socio general también debe pagar impuestos como autónomo.

- **Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC).** Son estructuras empresariales, que aunque incurren en mayores gastos, sus propietarios no están sujetos al impuesto de sociedades y se pueden deducir las pérdidas en las declaraciones de la renta por pérdida personales.
- **Empresario Individual o Sole Proprietorship.** Es responsable personalmente de todas las deudas y obligaciones de la empresa.

Sucursal

Es la extensión de una compañía extranjera sin personalidad jurídica propia. Su establecimiento en mucho más sencillo, ya que sólo necesita la autorización para operar en estado en que vaya a establecerse, pero su capacidad de operar es limitada. La sociedad matriz responde de todas las obligaciones que pudiera contraer.

Joint Venture

Las Joint Venture son entidades legales, de la misma naturaleza que las Partnership, donde los socios/partes se comprometen a participar tanto de los beneficios como de las pérdidas de un proyecto común, pero con responsabilidad limitada a la operación por la que se constituyó, frente a la responsabilidad continua de los Partnership.

La mayoría de las Joint Ventures están integradas por accionistas extranjeros y norteamericanos de dos o más compañías, aunque también es habitual encontrarse con entidades en la que ninguno de sus socios es nacional. Es el caso, por ejemplo, de aquellas empresas que unen a compañías distribuidoras de productos similares para aprovechar la red de distribución de la compañía americana.



Aspectos Laborales

El mercado laboral se caracteriza por la alta flexibilidad en la contratación, los bajos costes en el despido y la escasa o nula conflictividad laboral. Los extranjeros necesitan visado para poder trabajar, montar una empresa o invertir en Estados Unidos. La cobertura de la seguridad social es menor que en Europa y depende principalmente del programa federal de pensiones y desempleo.

La legislación laboral estadounidense está sometida a la normativa federal y a la normativa estatal. No existe una ley nacional que regule el establecimiento o funcionamiento de empresas y contratos. Cada uno de los 50 estados y el Distrito de Columbia, cuenta con una autoridad independiente propia para regular las actividades comerciales. Así, los estados imponen sus propios impuestos sobre la renta y otros gravámenes adicionales a los impuestos establecidos a nivel nacional/federal.

En caso de conflicto, siempre prevalece la ley que favorece los intereses del trabajador. A continuación se detallan las leyes federales que regulan algunos aspectos del mercado laboral:

LEY FEDERAL	ASPECTOS LABORALES REGULADOS
Fair Labor Standards Act	Horas extraordinarias, salario mínimo, empleo de menores, archivo de documentación laboral, igualdad en el trabajo y no discriminación.
Working Adjustment and Retraining Notification Act	Notificación de despido en empresas de más de 100 trabajadores.
National Labor Relations Act (NLRA)	Asociación sindical, negociación colectiva. Instituye el National Labor Relations Board (NLRB) para la mediación y resolución de conflictos laborales.
Labor Management Relations Act	Limitaciones a la asociación sindical, a la huelga, a la negociación colectiva y a los poderes del NLRB.
Labor – Management Reporting and Disclosure Act	Controles de estatutos sindicales, elecciones sindicales.
Family and Medical Act	Permisos por maternidad, por enfermedad grave del empleado o de un familiar cercano al mismo.

En el proceso de contratación de empleados es clave el papel de algunas agencias gubernamentales.

- **IRS o Servicio de Impuestos Internos.** Es el servicio de ingresos del gobierno federal de Estados Unidos.
- **SSA o Administración del Seguro Social.** Es una agencia independiente del gobierno federal de Estados Unidos que administra el Seguro Social. Dicho seguro incluye prestaciones por jubilación, discapacidad y supervivencia.
- **Agencias Estatales y Locales.** Cada estado administra su propio sistema tributario.

Para poder trabajar en el país, es necesario obtener un Número de Identificación de Contribuyente (TIN). Se trata de un número de cuenta asignado a un contribuyente (individuo o empresa) por el IRS (Servicio de Impuestos Internos) o la Administración del Seguro Social (SSA). Dicho TIN puede ser de tres tipos:

1. Número de Seguro Social (SSN). Este TIN (número de 9 dígitos) es para individuos. Es obligatorio para aquellos empleados que reciben un salario de una empresa de EE.UU.
2. Número de Identificación del Empleador (EIN). Preceptivo para todas las empresas que deban cumplir con sus obligaciones federales enviando faxes o presentando documentos a través de la Solicitud SS-4. El EIN (número de 9 dígitos) aparece en todas las declaraciones de impuestos federales y de empleo.
3. Número de Identificación de Impuesto Individual (ITIN) del IRS. Obligatorio para individuos que, no siendo elegibles para un SSN, requieren un número de identificación de contribuyente para cumplir con las obligaciones tributarias de Estados Unidos.

Contratos Laborales

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

Las excepciones más frecuentes a la contratación *at will* se producen en caso de puestos directivos de alta responsabilidad o profesionales altamente cualificados, así como en los contratos laborales negociados por un convenio colectivo entre los representantes sindicales y la empresa.

Para poder elaborar el contrato de trabajo el empleador deberá cumplir con una serie de trámites previos:

Formulario W-4

- El Certificado de exención de retenciones de los empleados se utiliza para determinar el porcentaje de retención adecuado al que tiene derecho el trabajador.
- Es necesario en caso de nuevas contrataciones así como cuando cambia la categoría de retención de un empleado.

Formulario I-9

Verificación de Idoneidad Laboral. Todos los empleadores están obligados a recopilar y retener cierta información sobre la identidad de cada trabajador y la idoneidad laboral en Estados Unidos, en concreto:

- Deberán verificar la identidad de un trabajador y su aptitud para trabajar en EE.UU. (mediante el uso de documentos específicos)
- Deberán acreditar que se han consultado los documentos de verificación laboral requeridos.
- Se conservarán los registros.
- Este formulario no se registra ante ningún organismo gubernamental, pero se debe conservar hasta los 3 años posteriores a la fecha de contratación, o un año después de la terminación de la relación laboral.

Adicionalmente, existen otros requisitos de información relacionados con la incorporación del trabajador:

Informes Estatales. Cada estado obliga a los empleadores a informar sobre los nuevos empleados. Sin embargo, las leyes que regulan los datos que se deben remitir varían de un estado a otro. Por ello, cada empleador deberá visitar el sitio web del estado donde se va a registrar la relación laboral a fin de ratificar el procedimiento de presentación de informes (correo, correo electrónico, portal, fax).

 <https://www.acf.hhs.gov/css/resource/state-new-hire-reporting-websites>

E-Verificación. Se usa para confirmar la idoneidad laboral. Es un sistema electrónico gratuito. Los empleadores presentan la información del formulario I-9 y reciben un correo electrónico con la idoneidad laboral del nuevo empleado.

 <https://www.e-verify.gov/>

Los principales aspectos a tener en cuenta respecto a la legislación laboral EE.UU son:

Salario mínimo	7,25 dólares/hora. Los estados pueden aprobar en su legislación un salario superior.
Edad laboral	14 años. Para los menores de 16 años se limitan los horarios y condiciones y se prohíbe su contratación en la industria, minería y algunos otros sectores. Entre 16-18 años no hay limitaciones horarias si bien están restringidas actividades consideradas como peligrosas.
Jornada Laboral	40 horas semanales.
Vacaciones	La ley no impone la existencia de vacaciones, si bien lo normal suelen ser 15 días anuales durante los tres primeros años de pertenencia a la empresa, a partir de los cuales se ofrecen periodos más largos.
Horas extraordinarias	Superior a 40 horas semanales, se remuneran al 150% del salario por hora normal.
Despido	Los despidos generalizados o cierres de la planta se notifican con 60 días de antelación. El despido involuntario suele ser notificado con dos semanas de antelación o bien se indemniza al trabajador con el salario correspondiente a dos semanas.
Aspectos no regulados que se tratan en los convenios colectivos	Pago de vacaciones y festivos, indemnización por despido, incapacidad laboral transitoria, tiempo para comer, tiempo de descanso, vacaciones o festivos, horas extras por trabajo dominical o en festivo, avisos de despido, las razones del mismo o el pago inmediato de los salarios finales.
Sindicatos, Huelgas	13% de los trabajadores. El movimiento sindical en Estados Unidos goza de un prestigio social y una capacidad de presión política netamente inferior al europeo.

Beneficios Sociales. Los empleadores deben proporcionar cobertura para accidentes laborales, teniendo en cuenta que cada estado tiene sus propias leyes de compensación laboral.

Las circunstancias bajo las cuales un trabajador puede acogerse a esta cobertura en caso de accidente laboral, así como la cantidad de beneficios que un trabajador puede recibir, y la duración de los mismos, varían según el estado. La empresa contrata las pólizas de seguro a través de las compañías de seguros.

Retenciones en la Nómina

Los salarios pagados por los empleadores están sujetos a la obligación de retención (en la fuente):

- El **Impuesto Federal sobre el Ingreso (FITW)** es una deducción sólo para empleados. La tasa se fija en base a lo que se determine en el formulario W-4. Dicha tasa depende además del estado civil declarado: soltero, casado que presenta una declaración conjunta, casado que presenta una declaración por separado, o jefe de familia. Las tasas oscilan entre el 10% y el 37% dependiendo de la categoría de ingresos.
- El **Impuesto del Seguro Social/Medicare (FICA)** es una contribución del empleador y del empleado. Ofrece un sistema federal de seguro de vejez, supervivientes e incapacidad (OASDI) y seguro de hospital, presentado y retenido por separado.
 - a. Seguro Social - Los empleadores y empleados están sujetos a un impuesto del 6,2% hasta un límite salarial anual de \$132.900 (2019). Los empleadores y empleados no están obligados a pagar el Seguro Social que exceda del límite salarial anual especificado.
 - b. Medicare - Los empleadores y empleados están sujetos a un impuesto del 1,45% de los salarios cubiertos. No hay un límite salarial anual. La empresa debe retener un 0,9% adicional de impuestos de Medicare sobre los salarios de un empleado que excedan de los \$200.000 pagados a un mismo empleado.
- **Impuestos Estatales y Locales**, dependen de la ubicación del domicilio. Existe un Seguro de Desempleo Estatal (SUI), que varía en cada estado y algunos, como Nueva York y California, aplican impuestos locales o impuestos del condado.
- El **Impuesto Federal de Seguro de Desempleo (FUTA)** es una contribución a la que sólo está obligado el empleador. Se aplica una tasa del 6% sobre los salarios, hasta los primeros \$7.000 de los salarios sujetos a impuestos.

A continuación, se detalla la información que es necesario reportar:

Formularios clave	Explicación	Vencimiento
Formulario W-4	Certificado de exención de retenciones del empleado. Se utiliza para determinar las deducciones de retención adecuadas a las que tiene derecho el empleado.	Es necesario en caso de nuevas contrataciones así como cuando cambia la categoría de retención de un empleado.
Formulario I-9	Verificación de Idoneidad Laboral. Todos los empleadores están obligados a recopilar y retener cierta información sobre la identidad de cada trabajador y la idoneidad laboral en Estados Unidos, en concreto: <ol style="list-style-type: none"> 1- Verificar la identidad de un trabajador y su idoneidad para trabajar en los EE.UU. (mediante el uso de documentos específicos) 2- Acreditar que se han consultado los documentos de verificación laboral requeridos. 3- Conservar los registros. 	No se registra ante ningún organismo gubernamental, pero se debe conservar hasta los 3 años posteriores a la fecha de contratación, o un año después de la terminación de la relación laboral.
Formulario 940	Contribución Federal Anual para el Desempleo	Se presenta anualmente y vence el último día del mes siguiente al término del año natural.
Formulario 941	Declaración Trimestral de Impuestos Federales del Empleador. Se usa para reportar la cantidad de impuestos federales retenidos, Seguro Social e impuestos de Medicare al IRS.	Último día del mes siguiente al término del trimestre natural
Formulario 1042-S/1042	Personas extranjeras con ingresos de fuente estadounidense sujetos a retención.	Se presenta anualmente con vencimiento el 15 de marzo.
Formulario W-2	Declaración de salarios e impuestos de los empleados. Se usa para reportar ciertas ganancias y deducciones en el año natural.	Se entrega al empleado y a la Administración del Seguro Social (SSA) antes del 31 de enero de cada año, tanto para los formularios impresos como electrónicos.
Formulario W-3	Transmisión de declaraciones de salarios e impuestos. Se utiliza para transmitir la copia A de los formularios W-2	Se entrega al SSA el 31 de enero con el formulario W-2.
Pago federal de nómina y obligaciones de retención de impuestos		Cada mes o cada dos semanas.

Permisos y despidos

Algunas empresas ofrecen beneficios que permiten a los trabajadores tomarse un tiempo libre por distintos motivos.

Beneficios por permisos. Ya sean pagados, no pagados o parcialmente pagados, generalmente son un acuerdo entre el empleador y el empleado, o el representante de los empleados (como un sindicato).

Ley de Permisos Médicos y Familiares (FMLA). Proporciona a ciertos empleados hasta 12 semanas de permiso sin sueldo y con protección laboral durante un año. A lo largo de este periodo se conserva la cobertura sanitaria. Se utiliza en caso de bajas por maternidad, paternidad, adopción, enfermedad personal y cuidado de un familiar enfermo.

Indemnización por despido. Normalmente se concede a los empleados al término de su relación laboral. Por lo general, se basa en la duración del empleo para el que un empleado está cualificado en el momento del despido. No hay ningún requisito en la Ley de Normas Laborales Justas (Fair Labor Standards Act, FLSA) para las indemnizaciones por despido, sino que depende del acuerdo entre un empleador y un empleado. El despido está sujeto a impuestos.

Pago de vacaciones no disfrutadas. La mayoría de los empleadores liquidarán los días de vacaciones no disfrutadas/acumuladas en el cheque del finiquito.

Plazo del pago final. La ley federal no exige a los empleadores entregar a sus ex-empleados el cheque con el finiquito en el momento del cese. Algunos estados, sin embargo, pueden exigir el pago inmediato.

Pérdida de empleo y cobertura sanitaria. Al finalizar la relación laboral algunos trabajadores y sus familias, que de otra manera podrían quedarse sin prestaciones sanitarias, tienen derecho a seguir disfrutando de los beneficios de salud grupales provistos en su plan de salud grupal por períodos limitados de tiempo.

Se puede exigir a los empleadores que proporcionen ciertas notificaciones a sus empleados en virtud de la Ley de Reconciliación Presupuestaria Global Consolidada (COBRA, por sus siglas en inglés).

Subsidio de desempleo. Los trabajadores desempleados por causas ajenas a su voluntad (según lo determinado por la ley estatal), y que cumplen con otros criterios de admisión, pueden ser elegidos para recibir el subsidio de desempleo.

Bajo el Programa Federal-Estatal de Seguro de Desempleo, cada estado administra un programa independiente de seguro de desempleo dentro de las pautas establecidas por la ley federal.

Visados para extranjeros

Los extranjeros sin residencia permanente legal en Estados Unidos (es decir, los titulares de la tarjeta verde) deben tener autorización para trabajar en el país antes de comenzar una relación laboral. Por lo general, el empleador con sede en los EE.UU. solicita la aprobación de un tipo particular de autorización de trabajo en base al empleo ofrecido al extranjero y sus credenciales. Esta solicitud se presenta ante el USCIS y en algunos casos ante la embajada o consulado de los Estados Unidos. En ocasiones, el Departamento de Trabajo también debe dar el visto bueno a esta solicitud. Aunque el tiempo y la complejidad del proceso pueden variar enormemente, lo habitual es que se prolongue 2 meses.

Una vez aprobada la petición de la autorización de trabajo, la mayoría de los extranjeros deben obtener un visado en la embajada o consulado de Estados Unidos. La concesión de un visado no garantiza la admisión en el país, sino que es el documento emitido por el CBP en el puerto de entrada o por el USCIS después de acceder al Servicio de Estados Unidos lo que se considera como permiso oficial de trabajo y residencia.

Las multinacionales que quieran trasladar empleados extranjeros a EE.UU. suelen depender del visado L-1 (transferencia dentro de la empresa). Este visado es válido hasta 3 años con la posibilidad de ampliarse.

Los empleadores estadounidenses de profesionales extranjeros cuentan con el visado H-1B (ocupación especializada), con una validez de hasta 3 años y posibilidad de prórroga. El trabajo ofrecido debe ser una ocupación especializada. Sólo un número limitado de estos visados se otorgan cada año fiscal.

El J-1 (Visado de Visitante de Intercambio) se utiliza habitualmente en el caso de becarios. Se requiere un programa de formación detallado.



En EEUU existen impuestos federales, estatales y locales. Cada nivel elabora sus propias leyes y tiene sus propios tribunales. Tanto las personas físicas como las jurídicas están obligadas al pago de los siguientes tipos de impuestos:

1. **Impuestos federales**
2. **Impuestos estatales y del condado (o locales)**

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

Impuestos federales

Son impuestos a nivel nacional, comunes a todos los estados y regulados por el Departamento del Tesoro (*Department of the Treasury*). La Agencia del Tesoro es la *Internal Revenue Service* conocida por sus siglas IRS.

- **Corporate Income Tax: 21%. Impuesto de Sociedades Federal**
Grava los ingresos corrientes derivados de la actividad de la empresa, incluidos cualquier tipo de renta (royalties, rentas de capital o rendimiento de inversiones). Existen numerosas deducciones, exenciones, diferimientos y créditos fiscales.
- **Income Tax: 10%-37%. Impuesto sobre la Renta De las Personas Físicas**
Hay siete tramos de impuestos federales para 2019: 10%, 12%, 22%, 24%, 32%, 35% y 37% (ver página 14).
- **Contribuciones a la Seguridad Social**
La contribución social por parte de la empresa y por parte del trabajador es a partes iguales (7,65% cada uno). Ambos contribuyen con el mismo porcentaje del salario bruto y es pagadero trimestralmente:
 - **Federal Insurance Contributions Act (FICA): 6,20%**. Aunque no hay un límite de ingresos en los impuestos de Medicare, los impuestos del Seguro Social sólo se calculan contra los primeros \$127.000 que un empleado gana cada año.
 - **Medicare Tax: 1,45% Total: 7,65%**. La tasa de impuesto para Medicare se aplica a todo el salario, sin límite.

○ Impuesto de Desempleo Federal. *Unemployment Tax Act (FUTA): 6,2% (\$42 por empleado, por año si repercute el 5,4%)*

Es un seguro de desempleo soportado por la empresa con un tipo impositivo del 6% sobre los primeros 7.000 dólares pagados en concepto de salario/año a cada empleado, con un máximo de 420 dólares por empleado y año. Si el impuesto estatal de desempleo (pagado directamente al Estado) cumple con los requisitos establecidos por el Gobierno Federal, la empresa podrá repercutir el impuesto estatal contra el federal, hasta en un 5,4%.

Impuestos estatales o locales

Son impuestos que cada estado/condado fija de forma independiente. Existen además otras cargas fiscales (estatales, municipales, de los condados, etc.) de compleja sistematización debido a que en EEUU hay más de 10.000 jurisdicciones fiscales. En general, en la práctica totalidad de los estados existe un impuesto sobre las ventas (*Sales Tax*) y un impuesto sobre los bienes inmuebles (*Property Tax*), además de un Impuesto de Sociedades y de un Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas adicionales a los mismos impuestos de carácter federal y deducibles de los impuestos satisfechos a los estados o las administraciones locales.

○ **State Corporate Income Tax: 5,5%-10%** Impuesto de Sociedades

El impuesto estatal y municipal varía según estados y municipios. Sólo una pequeña minoría de Estados de la Unión (Nevada, South Dakota y Wyoming) no devenga Impuesto de Sociedades

○ **State Income Tax Withholding: 2%-11%** Impuesto sobre los Salarios de Empleados

El impuesto estatal y municipal varía según estados y municipios. Algunos Estados de la Unión (Alaska, Florida, Nevada, New Hampshire, South Dakota, Tennessee, Texas, Washington y Wyoming) no devengan Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

○ **State Unemployment Insurance Tax. Impuesto de Desempleo** Adicionalmente al impuesto de desempleo federal, muchos estados requieren participar en el plan fiscal estatal de desempleo.



Worker's Compensation. Seguro de compensación de trabajadores

Es una contribución que debe hacer el empleador para que las personas incapacitadas, enfermas o accidentadas con motivo de su trabajo, reciban ciertos beneficios

State Sales and Use Tax: 4%-8% Impuesto sobre las Ventas

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. 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. Al impuesto estatal hay que añadir el componente local del impuesto. A nivel regional, varios condados de ciertos Estados (Ej. Florida) imponen un Sobreimpuesto de Ventas Discrecional (DR-15 Discretionary Sales Surtax) en transacciones sujetas al impuesto estatal de uso y ventas. Este impuesto local opcional puede variar entre 0,5% y 2,5%.

Property Tax: 0,2%-3% valor propiedad Impuesto sobre la Propiedad

Es 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. 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 estén autorizadas a deducírselo si los bienes están vinculados a la actividad comercial), con un límite de 10.000 dólares.

Impuesto de Sociedades

Es un impuesto federal regulado en el US Code. La mayoría de los estados y administraciones locales también han fijado impuestos sobre la renta adicional al federal, deducibles ante esta última administración.

A partir del 1 de enero de 2018, la tasa corporativa federal en EE.UU. es del 21%, lo que implica una reducción de 14% con respecto a la tasa anterior (35%). En el caso de entidades transparentes, el impuesto es del 25%. Se otorgará una deducción de 20% sobre el ingreso obtenido a algunos negocios personales.

Además, se elimina el Impuesto Corporativo Alternativo Mínimo (AMT, por sus siglas en inglés), de forma que las empresas estadounidenses ya no tendrán la obligación de pagar un impuesto mínimo en el país.

Todas las sociedades que operen en el país y reciban ingresos de fuente americana u operen con un establecimiento permanente deberán tributar al 21% (excepto aquellas rentas objeto del Convenio para Evitar la Doble Tributación) por un periodo de 12 meses.

Serán objeto de este impuesto las rentas por ingresos corrientes o cualquier otro tipo de renta. Se podrá compensar las bases imponibles negativas con futuras declaraciones y un límite del 80%. Además, se contemplan importantes deducciones y exenciones, entre ellas las destinadas a la actividad exportadora.

Impuesto sobre la renta de las personas físicas

El impuesto federal sobre la renta de las personas físicas o *Income Tax* se aplica a los estadounidenses o residentes civiles con carta verde y a aquellas personas residentes en el país durante más de 183 días. Igualmente serán sujeto obligado aquellas personas físicas que, no cumpliendo lo anterior, obtengan rentas de fuente americana.

El impuesto de la renta se liquida aplicando a la base imponible cuatro baremos diferentes según la situación del contribuyente: soltero, casado que opta por una declaración conjunta o viudo que cumple ciertos requisitos, casado que opta por una declaración individual y cabeza de familia. En cada uno de estos cuatro baremos varían los tramos correspondientes a la base imponible pero no así los tipos aplicables que son iguales en todos ellos y oscilan entre 10% y el 37%. La tabla correspondiente al ejercicio 2019 es la siguiente:

TASA	INDIVIDUAL	CONJUNTA	CABEZA DE FAMILIA
10.0%	0	0	0
12.0%	9.700	19.400	13.850
22.0%	39.475	78.950	52.850
24.0%	84.200	168.400	84.200
32.0%	160.725	321.450	160.700
35.0%	204.100	408.200	204.100
37.0%	510.300	612.350	510.300

A escala estatal, se deben pagar también impuestos sobre la renta que son deducibles del cálculo del impuesto federal. Tan solo siete 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 o *Flat Rate Individual Income Tax*, con un tipo que oscila entre el 3,07% y el 5,25%. Para el resto, los tipos máximos aplicables varían enormemente de unos estados a otros (del 2,9% al 13,3%)

Por último, conviene señalar que existe un impuesto mínimo, denominado *alternative minimum tax*, que es de aplicación a personas que se benefician de regímenes especiales y cuya determinación se calcula al tipo máximo del 28%.

Impuesto sobre Bienes de Propiedad Personal

Los impuestos a los Bienes de Propiedad Personal o Tangible Personal Property (TTP) se aplican a los bienes que se pueden mover o tocar, como los equipos, la maquinaria, el inventario y los muebles de la empresa.

El Estado es el que regula a nivel nacional los impuestos sobre el TTP que recaudan los gobiernos locales. La mayoría de los estados gravan los bienes de uso duradero, no personales, centrándose en los bienes de la empresa.

Habitualmente, las empresas tienen en cuenta el tipo de gravamen que cada estado aplica a la hora de invertir o tomar decisiones económicas.

Convenios para evitar la doble imposición

EE.UU. tiene convenios para evitar la doble imposición con más de 60 países. El firmado con España concierne al impuesto de la renta y afecta a las personas físicas y jurídicas españolas que trabajan o tienen filiales en EEUU y viceversa. El convenio actual entró en vigor en 1990. Según este convenio, la competencia para gravar los beneficios empresariales recae sobre el estado de residencia, salvo que exista un establecimiento permanente en el otro estado. Además se reduce la carga fiscal tanto para empresas americanas que inviertan en España, como para empresas españolas que inviertan en EEUU.

No obstante, el 14 de Enero de 2013 ambos países firmaron un protocolo que modifica el Convenio existente y que se ha aprobado en julio de 2019. Este protocolo modifica 14 artículos del convenio actual, para adaptarse a los cambios que se han sucedido tanto en las relaciones entre EEUU y España, como a los del Convenio Modelo de la OCDE. Así, la situación fiscal con EEUU será similar a la que mantiene España con sus socios de la Unión Europea.

En el nuevo convenio se ha acordado eliminar la tributación de la distribución del dividendo en los grupos empresariales, en lugar del 10% anterior, y suprimir la retención sobre el interés y la imposición de royalties.

Precios de Transferencia

Las regulaciones de precios de transferencia rigen la forma en que las entidades relacionadas establecen los precios internos para la transferencia de bienes, activos intangibles, servicios y préstamos, tanto en contextos nacionales como internacionales, con el objeto de prevenir la evasión fiscal.

El método internacional para determinar los precios de transferencia es el denominado *the arm's length*. Bajo este principio, las transacciones entre dos entidades relacionadas no deberían diferir de aquellas que se hubieran realizado entre compañías independientes bajo circunstancias similares. Este principio se cita en las reglas de precios de transferencia de EEUU (*IRC Section 482 and the Treasury regulations thereunder*), las directrices de la OECD de precios de transferencia y el Manual UN para países desarrollados.

Si una empresa viola las reglas sobre Precios de Transferencia, el IRS puede aumentar la base imponible y el impuesto a pagar en los EEUU, con dos tipos de umbrales de sanción, 20% o 40%, según el importe de impuesto pagado de menos. Después de un ajuste de los precios de transferencia, una empresa multinacional puede encontrarse con una doble tributación, pagando impuestos sobre los mismos ingresos en dos países distintos. Las empresas multinacionales pueden solicitar a la autoridad competente una reducción fiscal de la doble tributación a través de un tratado fiscal.

Una vía óptima para evitar sanciones es solicitar un acuerdo de precios anticipado (*APA, Advanced Pricing Agreement*) con el IRS, de manera unilateral o con el IRS y otra autoridad fiscal, bilateralmente o con el IRS y más de una autoridad fiscal, de forma multilateral, cubriendo las transacciones entre compañías.

Aspectos Contables



Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en EEUU (U.S. GAAP) son el conjunto de normas reconocidas para la preparación de los estados financieros en EEUU. El Comité de Normas de Contabilidad Financiera (FASB, Financial Accounting Standards Board), vigente para los períodos que terminan después del 15 de septiembre del 2009, es la única fuente de autoridad gubernamental para los U.S. GAAP. En esa fecha, todas las normas contables existentes fueron sustituidas por la codificación FASB tanto para empresas privadas como públicas. La Junta de Normas de Contabilidad Gubernamental (GASB, *Governmental Accounting Standards Board*) es la fuente de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP) para los gobiernos estatales y locales en EEUU.

La Comisión de Valores de EEUU (SEC) exige que las empresas públicas reporten bajo los U.S. GAAP. Las empresas privadas tienen la opción de reportar de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) y las pequeñas y medianas empresas de acuerdo a las IFRS para pequeñas y medianas empresas.

En un entorno económico cada vez más internacional, las auditorías certificadas estadounidenses utilizan a menudo normas IFRS, puesto que sirven a filiales estadounidenses de empresas extranjeras y a filiales en el extranjero de empresas estadounidenses, y son de utilidad en transacciones internacionales. Las autoridades responsables de los U.S. GAAP y las IFRS han emprendido un proceso de convergencia con el objetivo de hacer compatibles ambos estándares.

Cualquier cambio en la aplicación de los principios de contabilidad debe ser explicado con los ajustes de efectos acumulativos presentados de acuerdo con los U.S. GAAP.

A diferencia de las IFRS, los U.S. GAAP no permiten el uso del valor razonable para las propiedades, plantas y equipo. Estos últimos, definen el valor razonable como el precio que se recibiría por vender un activo o pagar para transferir un pasivo, en una transacción entre participantes del mercado en la fecha de medición.

Obligaciones mínimas

Los estados financieros preparados de conformidad con los U.S. GAAP incluyen:

1. Balance de situación
2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
3. Estado de cambios en el Patrimonio Neto
4. Estado de flujos de efectivo

Normalmente el año fiscal empieza el 1 de enero y termina el 31 de diciembre del mismo año. Tanto los estados financieros como los impuestos tienen que ser certificados por un *Certified Public Accountant* (CPA), es decir, por especialistas contables y fiscales acreditados de Estados Unidos. Las licencias de CPA son otorgadas por cada uno de los 50 estados para ejercer en ese estado.

Libros

Las directrices fundamentales para el mantenimiento de los registros contables son las siguientes:

1. Los libros de contabilidad se tienen que llevar con arreglo a la legislación de cada jurisdicción aplicable.
2. Los libros de contabilidad deben reflejar de forma justa y precisa las transacciones o sucesos a que se refieren.
3. Los libros de contabilidad deben reflejar de forma justa y precisa los activos, pasivos, ingresos y gastos de la compañía.
4. Todas las transacciones estarán respaldadas por la documentación precisa, con detalle razonable.
5. Los estados financieros de la compañía en general se prepararán de acuerdo con los U.S. GAAP.
6. La empresa debe contar con un sistema adecuado de controles contables internos.
7. Todas las sociedades que cotizan en la bolsa americana deben enviar un informe anual a la SEC, llamado "10 K" en el caso de empresas estadounidenses y "20 F" para empresas extranjeras.

Obligaciones de auditoría

Las empresas privadas no están obligadas a auditar sus estados financieros. Basado en sus propios requerimientos, los bancos y otras instituciones de crédito pueden solicitar estados financieros. Las empresas públicas tienen la obligación de presentar los estados financieros anuales preparados por un Contador Público Independiente (CPA) a los accionistas y cumplir con las reglas y regulaciones de la SEC, incluyendo la exigencia de una auditoría anual.

Las auditorías de las empresas públicas se llevan a cabo de conformidad con las normas de la *Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)*, mientras que las auditorías de otras organizaciones se preparan de acuerdo a las *Generally Accepted Auditing Standards (GAAS)* que son emitidas por el Instituto Estadounidense de Contables Públicos Certificados (AICPA).

El elemento esencial es la opinión del auditor acerca de si la información contenida en los estados financieros presenta razonablemente la situación financiera, los resultados de operaciones y los flujos de efectivo de acuerdo con los U.S. GAAP.





AUXADI

Accounting, tax and payroll services in more than 50 countries

International Corporations

Ayudamos a nuestros clientes internacionales o en proceso de internacionalización, convirtiéndonos en una extensión de su departamento contable en el exterior.

Damos servicio a más de 600 clientes de distintos sectores: Financiero, Energía, Farmacéutico, Tecnología y Comunicaciones, Industria, Consumo, Servicios profesionales...

Real Estate

Nos encargamos del Corporate Management de nuestros clientes, desde la creación de la estructura holding en Luxemburgo hasta la constitución de una SPV en Europa o Latinoamérica, ofreciendo una solución en Accounting, Reporting, Tax Compliance y Board Membership.

A día de hoy gestionamos inversiones por valor de 7.000 millones USD de Assets Under Management.

AUXADI

International expansion services
under a single IT platform



Cobertura internacional con experiencia local

A través de nuestras 16 filiales
y nuestra red de partners



Consistencia en la ejecución

Mismos procesos, misma calidad con nuestra
Plataforma IT Multicountry y nuestros Intl Desks



Single Point of Contact

Gracias a nuestros Gerentes Multicountry en
los KAM Hubs de Madrid y Chicago

KEY ACCOUNT MANAGEMENT HUBS

- Madrid
- Chicago

FILIALES

- España
- Francia
- Irlanda
- Italia
- Luxemburgo
- Países Bajos
- Portugal
- Marruecos
- Brasil
- Chile
- Colombia
- Ecuador
- México
- Panamá
- Perú
- USA

INTL DESKS EN ESPAÑA

- Francia
- Italia
- Hungría
- Polonia
- Argentina
- Bolivia
- Brasil
- CA & Caribe
- Colombia
- Chile
- Ecuador
- México
- Perú
- Venezuela
- USA



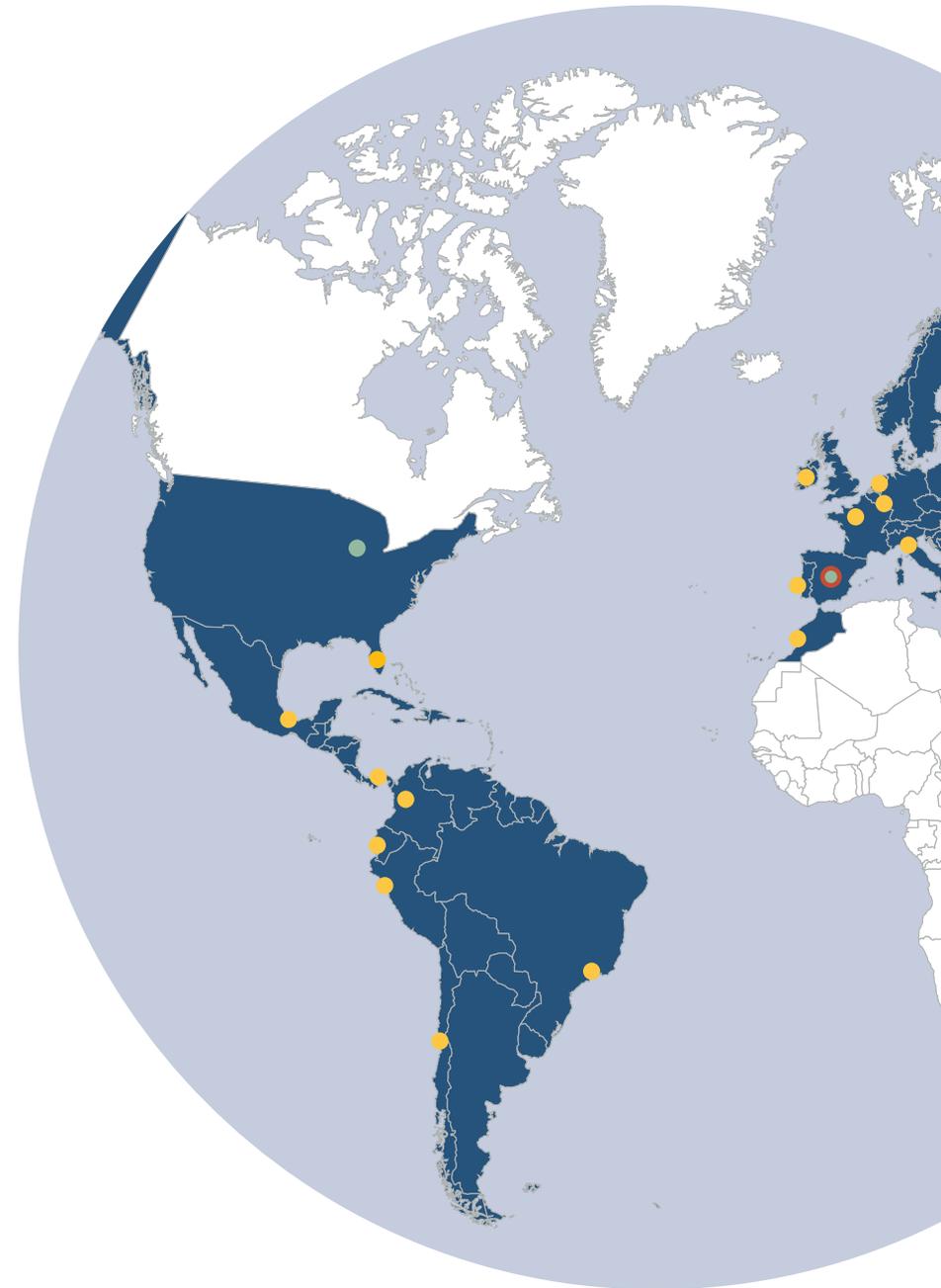
16

Filiales
internacionales



+50

Países en los que
prestamos servicio



Servicios

Aseguramos los mismos procesos y la misma calidad en todos los países en los que operamos gracias a nuestra plataforma IT Multicountry, con localizaciones en 50 jurisdicciones y nuestros International Desks en Madrid.



- CONTABILIDAD
- REPORTING
- CASH MANAGEMENT
- CONSOLIDACIÓN
- TAX COMPLIANCE
- ADUANAS E IMPUESTOS INDIRECTOS
- NÓMINA
- STAFFING

Sectores

Damos cobertura a clientes de diversos sectores, con gran focalización en Real Estate.

- REAL ESTATE
- SECTOR FINANCIERO
- ENERGÍA
- SECTOR FARMACEÚTICO
- TECTONOLÓGIA Y
- TELECOMUNICACIONES
- SECTOR INDUSTRIAL
- SERVICIOS PROFESIONALES
- CONSUMO



Modelo Operativo



25M USD

Facturación en 2019



+1.000

Clientes



AUXADI

Mismos procesos, misma metodología en todas las jurisdicciones bajo una misma plataforma en la nube

Imagina tener todas las aplicaciones que manejas en tu día a día en una sola plataforma que te permita gestionar tu empresa a nivel internacional, estandarizar procesos y consolidar todos los datos que manejas, integrando procedimientos, personas y resultados.

Nuestra plataforma es una solución desarrollada por Auxadi, basada en tecnología Microsoft que cumple con la RGPD y que incluye Dynamics NAV, Power BI, Outlook, Excel, Word, un potente gestor documental y mucho más.

Entra en nuestro ecosistema de plugins y funcionalidades y empieza a optimizar tu función financiera.

Gold
Microsoft
Partner





 NAV	 Azure	 Integrador bancario
 OCR y Gestor documental	 Firma digital	 Cuadros de mando
 Portal de nóminas	 Conector SII	 Emisión de facturas

Certificaciones / Seguridad



Microsoft Office 365 y Azure tienen nivel ALTO de seguridad, conforme al Esquema Nacional de Seguridad.



Office 365 y Azure contienen medidas de seguridad que ofrecen a los clientes un nivel ALTO de seguridad conforme al Reglamento LOPD



Microsoft recibe las certificaciones ISO 27001/27018 o la Resolución TI/32/2014 de la AEPD

Una plataforma online, personalizada,
sin costosas implantaciones ni demoras

INSTALACIÓN EN SOLO 10 DÍAS
Disponibile para gestionar tus filiales internacionales

AUXADI

550 W. Washington Blvd, Suite 201
Chicago, IL 60661
www.auxadi.com · info@auxadi.com

Auxadi puede convertirse en el partner ideal para su inversión en Estados Unidos. Desde nuestra oficina ubicada en Chicago, le ofrecemos soluciones de outsourcing de valor añadido en las áreas de contabilidad, reporting, tax compliance, gestión de nóminas y servicios de representación, entre otros. Cuente con nuestros profesionales y su amplia experiencia en el mercado Estadounidense para sus inversiones en Estados Unidos, Europa y Latinoamérica.

Toda la información está actualizada en el año 2019. Este contenido ha sido preparado como guía general sobre asuntos de interés únicamente, y no constituye asesoramiento profesional. En ningún caso se debe actuar en base a la información contenida en este documento sin obtener asesoramiento profesional específico. Ninguna representación o garantía (expresa o implícita) se da en cuanto a la exactitud o integridad de la información contenida en estas páginas, y, en la medida permitida por la ley, AUXADI no acepta o asume ninguna responsabilidad o deber de cuidado derivado de cualquier consecuencia que usted o cualquier otra persona que actúe, o se abstenga de actuar, en confianza en la información contenida aquí o por cualquier decisión basada en ella.

