

AUXADI

ficha País

Estados Unidos



35 years

*Accounting, Reporting &
Compliance services*

CONOCIENDO EE.UU.

Con un PIB superior a **15,7 billones** de dólares, es **la mayor economía del mundo** y el principal destino de la inversión extranjera. En 2014 se estima un crecimiento de la economía estadounidense del **2,9%**.

ASPECTOS LEGALES

Se sitúa en el **puesto 20** en cuanto a facilidad para abrir un negocio. El tiempo medio estimado para **constituir una empresa** es de **5 días**. No existen normas federales que regulen la constitución de sociedades.

ASPECTOS LABORALES

La legislación laboral está sometida a la normativa federal y a la normativa estatal. El salario mínimo en 2014 es de **7,25 dólares por hora**. La jornada laboral máxima semanal es de **40 horas**.

ASPECTOS FISCALES

El sistema tributario de EE.UU. está estructurado en 3 niveles: **federal, estatal y local**. Existen acuerdos para evitar la doble imposición con más de **60 países**. EE.UU. se encuentra en el **puesto 64** en el pago de impuestos, con **175 horas** invertidas en esta actividad.

ASPECTOS CONTABLES

La **SEC** 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**).

Conociendo Estados Unidos



1. Capital: **Washington D.C.**
2. Población: **308.745.538** habitantes.
3. Producto Interior Bruto, en millones de dólares: **15.700.000.**
4. Desempleo, en porcentaje de la población activa: **6,7%.**
5. Deuda pública, en porcentaje del PIB: **103,4%.**
6. Población en situación de pobreza, en porcentaje de la población total: **15,1%.**
7. Principales sectores económicos: Servicios (79,5%), Industria (19,30%) y Agricultura (1,2%).

Los Estados Unidos de América es el cuarto país más grande del mundo en extensión, gracias a una superficie de 9.629.091 km² (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.

La población de EEUU ascendía en 2011 a 308.745.538 habitantes, con una densidad de población relativamente baja, en torno a los 31 hab. /km² (compárese con los 80 hab./km² de España).

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. posee una economía tecnológicamente muy avanzada, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios que representa un 79,5% del PIB, más de dos tercios excluido el sector público. La agricultura aporta el 1,20% del PIB y el sector industrial un 19,3%.

La economía de EEUU es con diferencia la mayor economía del mundo, con un producto interior bruto en 2013 superior a 15,7 billones de dólares y que genera el 25% de la producción global. Absorbe un 16% del total de las importaciones mundiales, cuenta con 309 millones de consumidores con una renta per cápita de 47.200\$, y es el principal emisor (19%) y receptor de inversión internacional (15%).

En el informe *Economic Outlook* de la OCDE de marzo de 2014 se estima un crecimiento de la economía estadounidense en 2014 del 2,9%. La estimación de crecimiento para 2015 se sitúa en el 3,4%.

La tasa de desempleo, que era del 4,6% al inicio de la crisis y llegó a rozar el 10%, se ha reducido de manera gradual hasta alcanzar el 6,7% en marzo de 2014.



El país realiza inversiones considerables en investigación y desarrollo, tiene un mercado laboral muy flexible y una gran disponibilidad de capitales, lo que le permite situarse en un nivel tecnológicamente muy elevado, sobre todo en sectores como la tecnología de la información, la medicina, la industria aeroespacial y la tecnología militar.

EE.UU. sigue siendo 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.

Aspectos legales

Inversión extranjera

Por lo que se refiere a la inversión extranjera, la economía de EEUU es abierta y tradicionalmente favorable al inversor extranjero. Sin embargo, existen dos tipos principales de excepciones a este principio de apertura:

- a) Restricciones por razones de seguridad nacional en un número limitado de sectores como banca, defensa, comunicaciones, transporte aéreo, transporte marítimo o energía nuclear y minas.
- b) Restricciones originadas por la legislación Exon-Florio, que otorgan al presidente la facultad de bloquear operaciones de compra de compañías estadounidenses por parte de compañías extranjeras. Con el fin de evitar cualquier problema de este tipo, las empresas con grandes proyectos han adoptado una práctica de notificar previamente sus operaciones a la administración estadounidense para poder negociar soluciones alternativas. Esta notificación no se considera necesaria en el caso de pequeñas operaciones.

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

En el área de la contratación pública existen medidas de carácter proteccionista a escala federal y estatal, que ofrecen preferencia a los suministradores y/o productos estadounidenses respecto a productos 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.

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	Alcohol and Tobacco Tax Trade Bureau (TTB)
Fabricación de bebidas alcohólicas y tabaco	Alcohol and Tobacco Tax Trade Bureau (TTB)
Preparación de carnes	Food and Drug Administration (FDA)
Transportes	Federal Transit Administration (FTA)
Servicios y Asesoramiento de empresas	Securities and Exchange Commission (SEC)

Estados Unidos no impone, por norma general, control de cambios, pudiendo los inversores extranjeros repatriar capitales, préstamos y beneficios. Existen incentivos a la inversión, principalmente a escala estatal y local, como beneficios fiscales o condiciones favorables de financiación.

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

Tipos de sociedades

La apertura de una sociedad mercantil está 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.

Una vez constituida la empresa en cualquier estado, ésta puede desarrollar su actividad en más de una jurisdicción; 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 del Estado correspondiente entre otros documentos, su Documento de Constitución Certificate of Incorporation, y pagar una tasa anual.

La creación de una entidad mercantil en los EEUU difiere sensiblemente del proceso a seguir en España siendo más rápido y fácil. Las principales diferencias son:

- 1) No existe un capital mínimo para la constitución de ningún tipo de entidad.
- 2) 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.
- 3) La intervención de un abogado no es necesaria aunque sí conveniente.

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

	SOCIEDAD ANÓNIMA	SOCIEDAD COLECTIVA	SOCIEDAD COMANDITARIA	JOINT VENTURE	EMPRESARIO INDIVIDUAL	SUCURSAL
Denominación en EE.UU.	<i>Corporation C</i> <i>Corporation S</i>	<i>General Partnership</i>	<i>Limited Partnership</i>	<i>Joint Venture</i>	<i>Sole Proprietorship</i>	<i>Branch</i>
Capital mínimo	0	0	0	0	0	0
Personalidad Jurídica Propia	Si	Si	Si	Si	No	No
Responsabilidad de los socios o accionistas	Limitada	Ilimitada	Ilimitada para <i>General Partners</i> y limitada para <i>Limited Partners</i>	Depende del tipo de sociedad que se constituya	Ilimitada	Es la sociedad matriz quien responde
Constitución y Adecuación	Requiere cierta formalidad	Relativamente simple, informal, pero es deseable realizar el acuerdo (<i>Partnership Agreement</i>) por escrito entre los socios	Su constitución es más compleja y costosa que la del <i>General Partnership</i>	Depende del tipo de sociedad que se constituya	Tiene la forma más simple de constitución y actuación	Depende del tipo de sociedad que sea la sociedad matriz
Tributación	<i>Corporation C</i> : Pagan Impuesto de Sociedades federal y la distribución de dividendos entre sus accionistas queda gravada en el Impuesto de la Renta de estos <i>Corporation S</i> : No pagan Impuesto de Sociedades, son los accionistas los que pagan Impuestos de la Renta. Ventajas impositivas si son menos de 75 accionistas, no extranjeros que no residan en el país	Impuesto de Sociedades	<i>General Partners</i> : Impuesto de Sociedades. <i>LLC</i> : No sujeta al Impuesto de Sociedades, los propietarios pueden deducir las pérdidas de sus declaraciones de la Renta por ingresos personales	Impuesto de Sociedades	Impuesto de Sociedades	Impuesto de Sociedades



Pasos para la constitución de una sociedad

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. Aunque no es 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 algunas de ellas lo estén. 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 EE.UU.).
 - 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 EE.UU.
- 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 Secretario de Estado.
- 6 Solicitar el número de identificación federal (EIN) a efectos fiscales y de los empleadores. Se puede realizar en línea ante el IRS *Internal Revenue Service*
- 7 Registro en el departamento fiscal (*Tax Department*), del Estado en que está implantada para obtener el (*Certificate of Authority*) y poder pagar el Impuesto Estatal sobre las Ventas (*Sales Tax*), si aplica. Los obligados tributarios son negocios que venden propiedades personales tangibles y gravadas, que lleven a cabo servicios gravados, que reciben cargos por servicios de entretenimiento, que operan un hotel o motel, los restaurantes, tabernas u otros establecimientos que venden comida y bebida, así como las empresas que compran y venden para su reventa (por ejemplo, un distribuidor al por mayor). Legalmente, el negocio no puede operar hasta haber recibido este certificado. El permiso autoriza además la recaudación del impuesto de ventas tanto local como estatal.
- 8 Registro como empleador ante la División de Seguro de Desempleo (*Unemployment Insurance Division*) en el Departamento Laboral Estatal (*State Labor Department*).
- 9 Contratación de un seguro de compensación para los trabajadores y seguro de invalidez, en caso de accidente.

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, actuar como empresario o invertir en los Estados Unidos. La cobertura de la seguridad social es más reducida que en Europa y se aplica principalmente al programa federal de pensiones y desempleo.

La legislación laboral en los Estados Unidos está sometida a la normativa federal y a la normativa estatal. En caso de conflicto, siempre prevalece la ley que favorece los intereses del trabajador. A continuación se ofrece un listado de leyes federales que regulan algunos aspectos del mercado laboral:

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

La mayoría de contratos en Estados Unidos se estipulan bajo la relación laboral designada como *at will* (es decir, una 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* son en el caso de puestos directivos de alta responsabilidad o profesionales altamente cualificados y los contratos laborales negociados por un convenio colectivo entre los representantes sindicales y la empresa.

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. 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 la costumbre 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	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.
Permisos de maternidad o por enfermedad	Suelen comprender entre 2 y 4 semanas. maternidad o por enfermedad
No regulados y se tratan convenios colectivos	Pago de vacaciones y festivos, indemnización por despido, incapacidad laboral transitoria, tiempo para comer, de descanso, vacaciones o festivos, los extras por trabajo dominical o en festivo, los avisos de despidos, 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.
Seguridad Social	7,65% a cargo del empleado, 7,65% a cargo del empleador y 15,30% los empleados por cuenta propia.
Tributación	Impuesto de la renta, impuesto federal sobre las pensiones y beneficios de la vejez, impuesto federal sobre el seguro de desempleo, impuesto estatal sobre el seguro de desempleo.

Visados para extranjeros

Para un extranjero, estar en posesión de un visado de trabajo o negocios es una condición indispensable para poder trabajar, actuar como empresario o invertir en EEUU. Existe una gran variedad de visados de carácter temporal (B-1, E-1 y E-2, H-1B, H-2B, H-3, J-1, L-1A y L-1B), según sea el propósito y la duración de la estancia en EEUU. También existen tipos de visado permanentes, como son los EB-1 hasta EB-5 y la tarjeta verde (*Green Card*).

Impuesto sobre la renta de las personas físicas

El impuesto de personas físicas es un impuesto de carácter federal que se aplica a los estadounidenses y a aquellas personas residentes en el país. 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 del 10 al 39,6%. La tabla correspondiente al ejercicio 2013 es la siguiente:

CASADO CON DECLARACIÓN CONJUNTA			CASADO CON DECLARACIÓN INDIVIDUAL			SOLTERO			CABEZA DE FAMILIA		
Marginal	Tramos impositivos		Marginal	Tramos impositivos		Marginal	Tramos impositivos		Marginal	Tramos impositivos	
	Tasa	Mínimo		Máximo	Tasa		Mínimo	Máximo		Tasa	Mínimo
10.0%	\$0	\$17,850	10.0%	\$0	\$8,925	10.0%	\$0	\$8,925	10.0%	\$0	\$12,750
15.0%	\$17,850	\$72,500	15.0%	\$8,925	\$36,250	15.0%	\$8,925	\$36,250	15.0%	\$12,750	\$48,600
25.0%	\$72,500	\$146,400	25.0%	\$36,250	\$73,200	25.0%	\$36,250	\$87,850	25.0%	\$48,600	\$125,450
28.0%	\$146,400	\$223,050	28.0%	\$73,200	\$111,525	28.0%	\$87,850	\$183,250	28.0%	\$125,450	\$203,150
33.0%	\$223,050	\$398,350	33.0%	\$111,525	\$199,175	33.0%	\$183,250	\$398,350	33.0%	\$203,150	\$398,350
35.0%	\$398,350	\$450,000	35.0%	\$199,175	\$225,000	35.0%	\$398,350	\$400,000	35.0%	\$398,350	\$425,000
39.6%	\$450,000		39.6%	\$225,000		39.6%	\$400,000		39.6%	\$425,000	

A escala estatal, se deben pagar también impuestos sobre la renta que son deducibles del cálculo del impuesto federal. Tan solo nueve estados no aplican el impuesto de la renta a sus residentes (Alaska, Florida, Nevada, New Hampshire, South Dakota, Tennessee, Texas, Washington y Wyoming). En algunos estados el impuesto sobre la renta se agrava sobre una tarifa plana (*Flat Rate Individual Income Tax*): Colorado (4,63%), Illinois (5%), Indiana (3,4%), Massachusetts (5,3%), Michigan (4,35%), Pennsylvania (3,07%) y Utah (5%). Los tipos aplicables varían enormemente de unos estados a otros, oscilando entre el 2 y el 11% (media en torno al 6%).

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.

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%.

Aspectos fiscales

El sistema tributario de EEUU está estructurado en tres niveles: federal, estatal y local. Cada esfera elabora sus propias leyes y tiene sus propios tribunales.

En EEUU tanto los individuos como las corporaciones son responsables de pagar los siguientes tipos de impuestos:

- 1) Impuestos federales: Son impuestos a nivel nacional, comunes a todos los estados y que están regulados por el Departamento del Tesoro (*Department of the Treasury*). La Agencia del Tesoro es la *Internal Revenue Service* conocida por sus siglas IRS.
- 2) Impuestos estatales y del condado (o locales): Son impuestos fijados de forma independiente por cada estado y por cada ciudad, recaudándose conjuntamente. A nivel estatal y local se han de consultar las respectivas agencias.

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.



Declaraciones fiscales principales

1) Impuestos federales:

IMPUESTO	OTRA INFORMACIÓN
Impuesto de Sociedades <i>Federal Corporate Income Tax:</i> 15%-35%	La base imponible es igual a los ingresos brutos derivados de la actividad de la empresa en los EE.UU., menos los gastos de operación y otras deducciones aplicables. Gastos deducibles: publicidad, comisiones, vehículos, asistencia a convenciones y ferias, depreciación de propiedad, beneficios para los empleados, seguros, servicios legales y contables, gastos de alquiler, planes de pensión, reparaciones, suministros, publicaciones, viajes, dietas, salarios, etc.
Impuesto sobre los Salarios de Empleados <i>Federal Income Tax Withholding:</i> 10%-39,6%	El empleado al comienzo de la prestación laboral rellenará un formulario W-4 con el fin de determinar el porcentaje a retener por el empleador. Existen 4 baremos diferentes atendiendo a 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.
Contribuciones a la Seguridad Social: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Federal Insurance Contributions Act (FICA):</i> 6,20% • <i>Medicare Tax:</i> 1,45% Total: 7,65% 	La contribución 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: <ul style="list-style-type: none"> • La tasa de impuesto para la Seguridad Social se establece sobre un sueldo base límite (<i>FICA wage-base</i>) de hasta 113.700 dólares. Este límite se revisa anualmente de acuerdo con la inflación. • La tasa de impuesto para Medicare se aplica a todo el salario, sin límite.
Impuesto de Desempleo <i>Federal Unemployment Tax Act (FUTA):</i> 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 6,2% sobre los primeros 7.000 dólares pagados en concepto de salario/año a cada empleado. 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% de este último.

2) Impuestos estatales o locales:

Existen además otras cargas fiscales (estatales, municipales, de los condados, etc.) cuya sistematización resulta imposible en un informe como éste, al contar los EEUU con 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*):

IMPUESTO	OTRA INFORMACIÓN
Impuesto de Sociedades <i>State Corporate Income Tax:</i> 5,5%-10%	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.
Impuesto sobre los Salarios de Empleados <i>State Income Tax Withholding:</i> 2%-11%	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.
Impuesto de Desempleo <i>State Unemployment Insurance Tax</i>	Adicionalmente al impuesto de desempleo federal, muchos estados requieren participar en el plan fiscal estatal de desempleo.
Seguro de compensación de trabajadores <i>Worker's Compensation</i>	Es una contribución que debe hacer el empleador para que las personas incapacitadas, enfermas o accidentadas con motivo de su trabajo, reciban ciertos beneficios.
Impuesto sobre las Ventas <i>State Sales and Use Tax:</i> 4%-6%	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 <i>Sales Tax</i> 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 (<i>DR-15 Discretionary Sales Surtax</i>) en transacciones sujetas al impuesto estatal de uso y ventas. Este impuesto local opcional puede variar entre 0,25% y 1,5%.
Impuesto sobre la Propiedad <i>Property Tax:</i> 0,2%-3% valor 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 están autorizadas a deducírselo si los bienes están vinculados a la actividad comercial).
Otros impuestos de consumo	Hay estados que gravan artículos tales como documentos oficiales, combustible y gas, empleados para la producción, tabaco, minerales en forma sólida en los puntos de excavación, así como ciertos privilegios tales como el uso de vehículos comerciales, la emisión de residuos peligrosos y el manejo de terminales de carga de agentes contaminantes.

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 personas físicas y jurídicas españolas que trabajan o tienen filiales en EEUU y viceversa. El convenio actual entró en vigor en 1990.

Este convenio define que 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 se espera que entre en vigor en 2014. 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 tiene España con sus socios de la Unión Europea.

En el convenio para evitar la doble imposición actual firmado por España y EEUU se acordó gravar los dividendos con un 15%, intereses con un 10% y royalties entre el 5-% y el 10%.

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 e 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 no cumple con el trato en condiciones de igualdad, el IRS puede aumentar la base imponible y el impuesto a pagar en los EEUU. 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.

Para evitar las potenciales sanciones de precios de transferencia, una vía disponible para las empresas puede ser la obtención de un acuerdo de precios por adelantado (*APA, Advanced Pricing Agreement*) con el IRS, de manera unilateral o con el IRS y otra autoridad fiscal, de forma bilateral o con el IRS y más de una autoridad fiscal, de forma multilateral, cubriendo las transacciones entre compañías.

Incentivos fiscales en Florida

Cabe destacar el estado de Florida por ser la cuarta mayor economía de EEUU con una fuerza laboral cualificada de más de nueve millones de personas, grandes ventajas fiscales y flexibilidad laboral y una plataforma para fomentar la triangulación entre Estados Unidos, Europa y Latinoamérica.



La revista *Chief Executive* calificó a Florida como el segundo mejor estado del país para hacer negocios que ofrece un gran valor a las empresas que buscan servicios de primera categoría a un coste razonable. El favorable clima fiscal en Florida permite la exención fiscal sobre la renta de las personas físicas en el tramo estatal. Los programas de incentivos estatales más importantes en Florida incluyen:

- 1) Reembolso de impuestos para empresas que cumplan con una serie de requisitos, entre otros: crear al menos 10 puestos de trabajo nuevos o pagar una media de al menos el 115% del salario de la zona.
- 2) Subvención para formación del personal.
- 3) Programa de renovación de formación.
- 4) Fondo para el desarrollo económico/ "Fondo de carreteras".
- 5) Incentivos especializados basados en la ubicación de la planta de manufactura.
- 6) Ayuda para la agilización de permisos estatales y locales.

Aspectos contables

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en EEUU (U.S. GAAP) es 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, sirve como la única fuente de autoridad gubernamental 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 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 los 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 sirven de ayuda además en transacciones internacionales. Las autoridades que establecen 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 IFRS, los U.S. GAAP no permiten el uso del valor razonable para las propiedades, plantas y equipo. Los U.S.GAAP 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 uno de enero y termina el 31 de diciembre del mismo año.

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.

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). Las auditorías de otras organizaciones se llevan a cabo de conformidad con 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 sobre 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 PUEDE CONVERTIRSE EN EL PARTNER IDEAL PARA SU INVERSIÓN EN EEUU. DESDE NUESTRA OFICINA UBICADA EN MIAMI, 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 EE.UU. Y LATINOAMÉRICA

Fuentes de información

Informe Doing Business 2014. Banco Mundial.

Informe Económico Comercial Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington.

American Institute Of Certified Public Accountants (AICPA). www.aicpa.org

Internal Revenue Service (IRS). www.irs.gov/business

Instituto de Comercio Exterior. www.icex.es



AUXADI

CONTACTO:

Yeni Martinez Blanco

ymb@auxadi.com

1395 Brickell Ave. Suite 800

33131 Miami, Florida

EE.UU.

Tel : +1 305-200-8738

Email: usa@auxadi.com

www.auxadi.com

www.linkedin.com/company/auxadi