

Guía SelectUSA para Inversionistas



Mayo de 2023

Introducción

Como el programa de nivel federal de Estados Unidos dedicado a facilitar y promover la inversión empresarial de alto impacto en Estados Unidos, SelectUSA se complace en darle la bienvenida a la Guía para Inversionistas. Se pretende que este sea un recurso inicial para las empresas interesadas en realizar inversiones comerciales en los Estados Unidos.

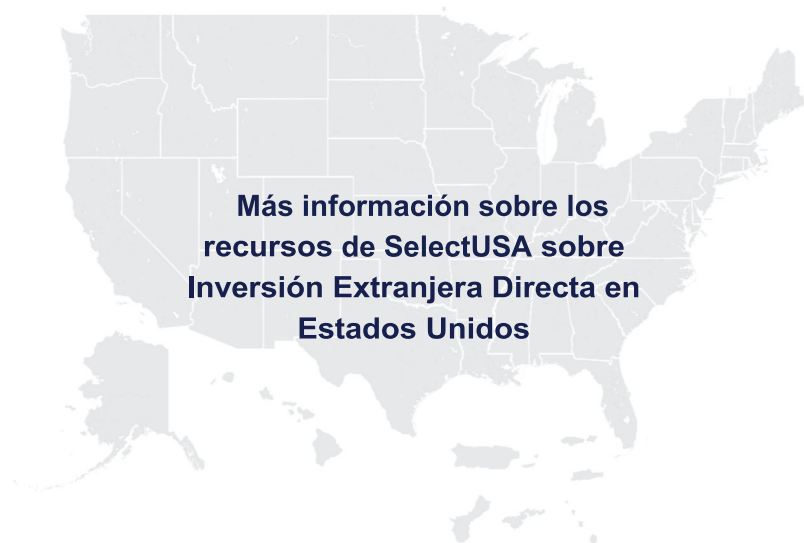
Existen un gran número de factores a considerar al invertir en Estados Unidos, esperamos que esta guía le ayude a responder algunas de sus preguntas iniciales sobre los temas más comunes que abordamos en nuestro trabajo diario en SelectUSA. Para proporcionar orientación sobre estos temas, los proveedores de servicios calificados que trabajan regularmente con inversionistas han redactado los siguientes capítulos de esta guía.

Consideraciones importantes al leer esta guía:

El Tamaño de los Estados Unidos

Estados Unidos está compuesto por 50 estados, cinco territorios y el Distrito de Columbia, cada uno con sus propias oportunidades únicas para los inversionistas. Al leer esta guía, es importante apreciar la variedad de posibles ubicaciones de inversión, al tiempo que se reconoce cómo esa variedad puede afectar de manera diferente a cada estado y ciudad. Si bien esto puede parecer desalentador, significa que el panorama de inversión estadounidense adecuado está ahí para su negocio.

Nuestra nación es increíblemente diversa, con el mercado de consumo más atractivo del mundo, una próspera cultura de innovación y una de las fuerzas de trabajo más productivas del mundo. Empresas de todos los tamaños, desde empresas emergentes hasta multinacionales, encuentran las ideas, los recursos y el mercado que necesitan para ser competitivos. Como resultado, Estados Unidos es el destino número uno del mundo para la inversión extranjera directa, esperamos que usted lo elija también para su próxima inversión.



Niveles de Gobernanza: Federal, Estatal y Local

Estados Unidos está gobernado en diferentes niveles, desde el gobierno federal hasta los niveles estatal, municipal y local. Muchos de los temas discutidos en esta guía se ven afectados por las leyes nacionales y por las regulaciones a nivel estatal, municipal o de ciudad. Es importante recordar que gran parte de la información de esta guía se presenta a nivel nacional, pero que los detalles específicos pueden cambiar en función de la ubicación, especialmente para algunos de los temas más detallados que rigen su negocio diario.

Esta es solo una de las razones por las que sugerimos que cualquier empresa contrate a un asesor legal y realice más investigaciones, según corresponda, para garantizar el cumplimiento de las regulaciones federales y estatales aplicables y para optimizar sus operaciones comerciales en los Estados Unidos. Estos temas suelen ser muy técnicos y desafiantes, pero hay muchos profesionales calificados que pueden ayudar a su negocio a tomar las decisiones correctas.

¡SelectUSA está aquí para ayudarlo!

Esta guía está pensada como un punto de partida para su inversión comercial en los Estados Unidos, esperamos que todavía tenga preguntas después de terminar de leer dicha guía. SelectUSA se complace en ayudarlo a continuar con su inversión con nuestra variedad de servicios gratuitos para empresas, que incluyen:

- Información sobre el panorama competitivo y regulatorio en los Estados Unidos, datos de la industria y la fuerza laboral, cómo establecer y operar un negocio en los Estados Unidos.
- Información sobre incentivos federales para empresas, subvenciones, préstamos y otros programas.
- Introducción a las organizaciones de desarrollo económico.
- Servicios de Ombudsman para ayudar a los inversionistas a abordar cuestiones relacionadas con las reglas, regulaciones, programas o actividades federales relacionadas con inversiones existentes, pendientes y potenciales.

Adicionalmente, el [sitio web de SelectUSA](#) proporciona una gran cantidad de información sobre nuestros servicios, así como información relacionada con la inversión extranjera directa en los Estados Unidos. ¡También contiene información de contacto para que podamos discutir la mejor manera de ayudarlo!

Esperamos que esta guía sea un primer paso útil para explorar la inversión empresarial en Estados Unidos.



Siglas e iniciales

A	
ACA	Ley de Cuidado de Salud Asequible
ALEC	Consejo Legislativo Estadounidense
AOS	Ajuste de estatus
APM	Método de pago alternativo
B	
BACS	Servicios de Compensación Automatizada de Bancos
BIS	Oficina de Industria y Seguridad de EE.UU.
BLS	Oficina de Estadísticas Laborales de EE.UU.
BPT	Impuesto sobre Beneficios de Sucursales
C	
CBP	Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EE.UU.
CDD	Reglamento de Requisitos de Diligencia Debida del Cliente para Instituciones Financieras
CFIUS	Comité de Inversiones Extranjeras en EE.UU.
D	
DBA	Denominación de "Doing Business As"
DFC	Corporación de Financiamiento para el Desarrollo Internacional de EE.UU.
DMCA	Derechos de Autor del Milenio Digital
DOC	Departamento de Comercio de EE.UU.
DOD	Departamento de Defensa de EE.UU.
DOL	Departamento de Trabajo de EE.UU.
DOT	Departamento de Transporte de EE.UU.
DTSA	Ley de Defensa de Secretos Comerciales
E	
ECI	Ingresos Efectivamente Conectados
EDA	Administración de Desarrollo Económico de EE.UU.

EDO	Organización de Desarrollo Económico
EEA	Ley de Espionaje Económico
EEOC	Comisión para la Igualdad de Oportunidades en el Empleo
EIA	Administración de Información Energética de EE.UU.
ESTA	Sistema Electrónico de Autorización de Viaje
ETCA	Ley de Empresas de Comercio de Exportación
F	
FAA	Administración Federal de Aviación de EE.UU.
FATCA	Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras
FDAP	Ingresos Fijos, Determinables, Anuales o Periódicos
FDI	Inversión Extranjera Directa
FDIC	Corporación Federal de Seguros de Depósitos de EE. UU.
FEIN	Número Federal de Identificación del Empleador
FICA	Ley de Contribuciones a la Seguridad Social y al Seguro de Salud
FinCEN	Red de Control de Delitos Financieros de EE. UU.
FIRMA	Ley de Modernización de la Revisión de Riesgos de Inversión Extranjera
FMLA	Ley Federal de Licencia Médica Familiar
FOCD	Prueba de "Propiedad, Control o Dominio Extranjero",
FTC	Comisión Federal de Comercio de EE. UU.
FUTA	Impuesto Federal sobre el Desempleo
G	
GINA	Ley de No Discriminación por Información Genética
GSA	Administración General de Servicios de EE. UU.

H	
HIPAA	Ley de Portabilidad y Responsabilidad de Seguros de Salud
I	
IP	Propiedad Intelectual
OPV	Oferta Pública Inicial
IRC	Código de Rentas Internas
IRS	Servicio de Impuestos Internos
UIT	Solicitud de "Intención de Uso"
L	
ACV	Solicitud de Condiciones Laborales
LLC	Sociedad de Responsabilidad Limitada
LOA	Licencia de Ausencia
RPL	Residente Permanente Legal
M	
M&A	Fusiones y Adquisiciones
MSA	Área Estadística Metropolitana
N	
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
NRC	Comisión Reguladora Nuclear de EE.UU.
NYSE	Bolsa de Valores de Nueva York
O	
OCCIC	Oficina del Asesor Jurídico para el Comercio Internacional
OSP	Proveedor de Servicios en Línea
P	
PaaS	Pagos como Servicio
PE	Establecimiento Permanente

PERM	Programa de Revisión Electrónica de Aplicaciones
POE	Puerto de Entrada
R	
R&D	Investigación y Desarrollo
S	
SEC	Comisión de Valores y Bolsa de EE.UU.
SRP	Plan de Revisión Estándar
STEM	Campos de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas
T	
TIF	Financiamiento por Incremento Fiscal
U	
USCIS	Servicios de Ciudadanía e Inmigración de EE.UU.
USD	Dólares de EE.UU.
USMCA	Acuerdo entre Estados Unidos, Canadá y México
USPTO	Oficina de Patentes y Marcas de EE.UU.
UTSA	Ley Uniforme de Secretos Comerciales
V	
IVA	Impuesto el Valor Agregado
VWP	Programa de Exención de Visas

Índice

Lista de Verificación General de Inversiones	1
Inmigración	10
Sección Uno: Información general sobre visas	11
Sección Dos: Vías de Inmigración de EE. UU.: ¿Cuál es la adecuada para su proyecto?	15
Estructura de Negocios.....	30
Impuestos.....	44
Fuerza Laboral	56
Restricciones a la FDI	69
El Comité de Inversión Extranjera en EE.UU. (CFIUS)	79
Propiedad Intelectual.....	84
Lista de Verificación para Empresas Extranjeras que abren una Cuenta Bancaria en Estados Unidos.....	98
Selección del sitio en Estados Unidos	104
Incentivos para el Desarrollo Económico	119
Contratación del Gobierno Federal: Una Visión General.....	130
Contratación del Gobierno Federal: Los Fundamentos.....	138
Comprensión de la Estructura del Mercado de Capitales de Estados Unidos para el Éxito de la Recaudación de Capital.....	145
Asociación con Organizaciones de Investigación de Estados Unidos para Pymes de Tecnología.....	157

**SelectUSA está
aquí para ayudarlo
y guiarlo cuando
usted esté listo.**



Lista de Verificación General de Inversiones

Consideraciones Clave para los Inversionistas Extranjeros en Estados Unidos



Robert Calafell, Líder Nacional
de Créditos e Incentivos

Matt Dollard, Líder de Asesoría
de Expansión Global

Goran Lukic, Director



El mercado empresarial de Estados Unidos es competitivo. Por lo general, permite un período relativamente corto para establecer nuevas operaciones comerciales. Sin embargo, es importante tener en cuenta el entorno regulatorio al crear una empresa en Estados Unidos. Esta lista de verificación está diseñada para proporcionar un resumen eficiente y conciso sobre las cuestiones y consideraciones clave al invertir en Estados Unidos. Sus asesores estadounidenses tendrán la capacidad de profundizar en muchos de los temas que se enumeran a continuación.

Preguntas Clave para Establecer Su Negocio en los Estados Unidos

¿Cuál es su estrategia?

Debido a que el mercado de los Estados Unidos es extenso, realizar una debida diligencia antes de ingresar aumentará considerablemente sus probabilidades de éxito. Muchas empresas sienten la tentación de ejecutar primero y planificar después. Sin embargo, como bien dice el dicho, primero planifica tu trabajo y luego trabaja tu plan. Es decir, comience por elaborar un plan que incluya la participación de un equipo directivo conformado por líderes de toda su organización. Prepárese para ejecutar ese plan, pero mantenga una mente abierta y flexible ante nuevas oportunidades. La capacidad de adaptarse a circunstancias cambiantes o imprevistas será clave para que su empresa prospere.

¿Cuáles son sus objetivos?

Las mejores prácticas de los participantes exitosos en el mercado estadounidense indican que el primer paso es definir claramente sus objetivos y aspiraciones comerciales. Específicamente, ¿qué objetivos financieros y no financieros son importantes para usted? ¿En qué desea convertirse para sus clientes? ¿Qué quiere que represente su marca? ¿Qué tipo de relaciones desea establecer con proveedores o socios? ¿Qué significado quiere que esta nueva empresa tenga para sus empleados? Redactar objetivos breves, específicos y medibles en torno a estos temas permite generar alineación y consenso dentro del equipo, lo que facilita la comunicación clara de sus intenciones en toda la organización.

¿Dónde se va a enfocar?

La mayoría de las empresas no logran dominar el complejo y vasto mercado estadounidense en su primer año. Por lo tanto, es crucial priorizar cómo su empresa invertirá su tiempo y recursos. ¿De dónde provendrán sus clientes más rentables, tanto actuales como futuros? ¿Qué mercados representan la mayor oportunidad? ¿En qué áreas segmentará, ya sea por cliente, geografía, producto o canal? Defina estas áreas con precisión; realice una investigación adecuada y asigne cifras realistas a cada segmento. Luego, destine la mayor parte de sus recursos a las oportunidades de mayor nivel.

¿Cómo tendrá éxito su producto o servicio?

Llevar su producto o servicio a un nuevo mercado requiere que sea un escéptico de mente abierta respecto a sus perspectivas en un país diferente. ¿Cuál es su propuesta de valor única?

¿Competirá en términos de velocidad, agilidad, servicio, costo, calidad o innovación? ¿Ha consultado a sus clientes actuales y potenciales para entender qué les gusta y qué no les gusta de su producto o servicio? ¿Qué ventajas competitivas tiene que sean defendibles? ¿Necesitará establecer asociaciones estratégicas con otras empresas para lograr el éxito? ¿Cuál es su modelo de negocio objetivo y debe diferir del de su mercado local, o deberá adaptarse de alguna manera para tener éxito en el nuevo mercado? Responder estas preguntas le ayudará a organizar de manera óptima sus nuevas operaciones comerciales.

¿Cómo configurará las operaciones comerciales para cumplir sus objetivos?

Una vez que haya decidido cómo debe estructurar su negocio, es esencial evaluar las capacidades necesarias para cumplir con los objetivos que su equipo directivo ha definido. Si su empresa vende productos, ¿en qué áreas debe transformar o desarrollar sus redes de suministro? ¿Qué sistemas tecnológicos serán necesarios? ¿Qué tipo de competencias requerirá? ¿Cómo atraerá, contratará y retendrá el talento necesario para el crecimiento de su negocio? ¿Qué elementos deben implementarse para satisfacer las expectativas de los clientes? La respuesta a estas preguntas es un proceso iterativo, basado en el trabajo previo de definición de objetivos, la determinación de dónde se establecerá, y cómo y qué ofrecerá en el nuevo mercado.

¿Cuál es su plan?

En su plan, identifique los flujos de trabajo clave, desglóselos en tareas, establezca fechas de inicio y finalización, asigne responsables y realice las investigaciones necesarias para identificar el presupuesto requerido. Elabore un argumento comercial que incluya el costo inicial, el período de recuperación, el retorno sobre la inversión y el flujo de caja a lo largo del tiempo. Evalúe si cuenta con el personal adecuado en su equipo y si tienen la capacidad para ejecutar el plan; posteriormente, incorpore una estrategia de contratación en su plan. Su plan estratégico no debe suponer que ha aprendido todo lo necesario durante la fase de descubrimiento. Al contrario, su plan debe ser un conjunto iterativo de actividades que aumenten su conocimiento y, a su vez, le indiquen las acciones que deberá tomar.

Tómese el tiempo para desarrollar su estrategia antes de proceder con la lista de verificación para inversionistas.



Consideraciones Clave para Invertir en Estados Unidos

Planificación de Inversiones

Una planificación adecuada es fundamental para el establecimiento exitoso de las operaciones comerciales en los Estados Unidos. Esto puede incluir análisis de mercado y de clientes, cuestiones comerciales y arancelarias, así como el desarrollo de modelos y proyecciones financieras para la expansión y el crecimiento. La inclusión temprana de asesores puede acelerar y agilizar el proceso de expansión.

Su equipo de servicios profesionales en Estados Unidos puede incluir:

- Un profesional de impuestos internacionales para diseñar la estructura más eficaz para la empresa matriz o propietarios extranjeros
- Un profesional de impuestos en Estados Unidos para analizar las cuestiones fiscales a nivel federal y estatal en Estados Unidos
- Un abogado corporativo para incorporar la entidad y redactar contratos y acuerdos legales
- Un profesional de seguros para obtener cobertura de responsabilidad comercial y compensación laboral
- Un banquero para cubrir las necesidades financieras y bancarias
- Un asesor comercial y arancelario
- Un consultor de selección de ubicación
- Un profesional inmobiliario
- Un abogado de visas

Desarrollo de la Estrategia de Inversión

El desarrollo de una estrategia basada en datos que se alinee con las necesidades de las partes interesadas de la empresa, y que sea adaptable a los cambios a medida que la empresa crece, puede enfocar la actividad hacia puntos de referencia, objetivos y resultados previamente acordados. También es importante que la alta dirección de la organización sea responsable de establecer estas estrategias. Deben determinarse las preguntas clave a responder y las tácticas a desarrollar. Considere la posibilidad de contratar asesores para realizar una investigación rápida que permita desarrollar la estrategia. Un proceso eficiente de desarrollo estratégico no debe requerir más de ocho a doce semanas para la mayoría de los proyectos de inicio.

Selección del Sitio

La ubicación influirá en muchos componentes de su negocio y, sobre todo, en su éxito general. Elegir dónde establecerse debe ser un proceso multifacético. Considere los siguientes pasos y preguntas:

- **Establecimiento de objetivos:** ¿Qué factores impulsan el éxito de su empresa? Aplique aquellos que estableció en la etapa de planificación. Considere lo importante que es para usted estar cerca de sus clientes.

- **Análisis Laboral:** ¿Qué tan importante es acceder a conjuntos de habilidades específicos (mano de obra y talento), y cuál es la competencia, el costo y la disponibilidad de los conjuntos de habilidades requeridos?
- **Análisis de la Cadena de Suministro:** ¿Qué tan lejos puede estar de sus fuentes de suministro?
- **Análisis de Costos de Ubicación:** Reduzca una lista preliminar a una más pequeña y analice las mejores opciones con más detalle. Elabore un caso de negocio para evaluar los modelos de costos utilizando los datos que ha recopilado en varios sitios y sopesando los factores financieros y no financieros.
- **Créditos e Incentivos:** Evalúe los créditos e incentivos de sus opciones de inversión. Incorpore estos en su modelo de negocio y de costos.
- **Visitas al Sitio:** Visite algunas opciones de ubicación para realizar un análisis presencial del área y el espacio.

Planificación de Impuestos y Entidades

Determine el tipo de entidad legal que mejor se adapte a su situación particular y fije la fecha de cierre de su ejercicio contable.

Nota: Una corporación comercial es el tipo de entidad más común para los inversionistas extranjeros, pero también existen otras opciones como sociedades de responsabilidad limitada, asociaciones y sucursales no constituidas en sociedad. La elección del tipo de entidad y el cierre del ejercicio contable debe realizarse con el asesoramiento de su contador fiscal y abogado corporativo en Estados Unidos, así como de sus asesores en su país de origen.

Seleccione la jurisdicción donde establecerá su entidad comercial. Una empresa puede registrarse en cualquier estado.

Nota: Su entidad comercial se registrará por las leyes del estado en el que se establezca. La elección de la jurisdicción debe realizarse con el asesoramiento de su profesional de impuestos y abogado corporativo.

Envíe la documentación para establecer su entidad legal. Utilice un servicio acelerado si es necesario.

Nota: Es posible que deba pagar tasas de presentación e impuestos de franquicia según corresponda en el estado de registro. Estos costos pueden superar los \$500. También podría ser necesario nombrar o designar a un agente registrado ubicado en el estado donde se constituye la entidad.



- Capitalice la nueva entidad. La legislación estatal determina el requisito mínimo de capital desembolsado. Un mínimo común es de \$1,000.
- Regístrese en el Servicio de Impuestos Internos (IRS) para obtener un Número Federal de Identificación de Empleador (FEIN).
- Presente ante el gobierno del estado un certificado de nombre supuesto o nombre comercial (DBA), si es necesario.
- Obtenga el número de identificación fiscal estatal y/o local apropiado. Hable con

su asesor sobre temas tributarios federales, estatales y locales.

- Prepárese para el cumplimiento del impuesto sobre la renta en Estados Unidos. Las operaciones probablemente estarán sujetas al impuesto sobre la renta de Estados Unidos. Los requisitos de retención pueden aplicarse a los pagos realizados a la matriz extranjera.
- Evalúe si la empresa matriz extranjera ha tenido presencia vinculada al impuesto sobre la renta de Estados Unidos (es decir, un "establecimiento permanente" en el país) y si existen posibles impuestos pendientes o informes tributarios en Estados Unidos que deban abordarse.
- Considere una estrategia de inversión de capital.
- Revise las transacciones intercompañía anticipadas para determinar posibles consideraciones de retención de impuestos y precios de transferencia.
- Identifique los créditos e incentivos estatales y locales que puedan estar disponibles.

Planificación para el cumplimiento de impuestos estatales y locales.

Nota: No subestime los impuestos estatales y locales. Existen variaciones importantes, complejas y significativas entre las diferentes jurisdicciones. Los impuestos estatales y locales generalmente no están cubiertos por los tratados fiscales internacionales. Los impuestos más comunes incluyen impuestos a la propiedad, impuestos sobre ventas/uso, impuestos sobre la nómina e impuestos sobre la renta.

- Prepárese para los impuestos y contribuciones laborales. Es necesario determinar el costo y el impacto de los impuestos laborales y las contribuciones requeridas por la legislación estatal, local y federal.

Planificación de Recursos Humanos

Los empleadores deben cumplir con las leyes y regulaciones estatales y federales que controlan la contratación, tratamiento, compensación y despido de empleados. Las siguientes consideraciones y pasos le ayudarán a garantizar el cumplimiento y a mantener una fuerza laboral productiva.

El Seguro Social en los Estados Unidos no proporciona beneficios de salud o similares a los empleados. En su lugar, es un programa de ingresos de jubilación y beneficios de salud para adultos mayores y personas con discapacidad, financiado a través de contribuciones obligatorias de los empleadores y empleados.

Consultar con su equipo de servicios profesionales le ayudará a comprender el impacto potencial para su organización de la Ley de Cuidado de Salud Asequible (ACA, por sus siglas en inglés), la ley de reforma integral de la atención médica que se aprobó en 2010. Es importante entender los pasos proactivos necesarios para cumplir con las regulaciones de la ACA. Además, asegúrese de que los visados adecuados estén gestionados para los empleados que no sean estadounidenses. También es fundamental atender las necesidades familiares de esos empleados.

Contabilidad e Informes Financieros

Seleccione un sistema o proveedor de contabilidad que sea escalable y pueda crecer con su negocio. El uso de soluciones virtuales puede ser una opción económica para muchos.

- Seleccione un sistema de contabilidad y subcontrate a un proveedor, si es necesario.
- Configure su sistema de contabilidad e informes financieros.
- Gestione los servicios bancarios, los Servicios Automatizados de Compensación Bancaria (BACS, por sus siglas en inglés) y la configuración de tarjetas de crédito.
- Desarrolle procedimientos de facturación y procesamiento de pagos.

Determine la naturaleza y la frecuencia de los informes financieros a la sociedad matriz, incluidos los procesos de cierre y conciliación mensuales. (**Nota:** No existe un catálogo de cuentas obligatorio en los Estados Unidos.)

Determine si la empresa matriz necesita una auditoría u otros procedimientos de certificación en los Estados Unidos. (**Nota:** No existe ningún requisito de auditoría legal para las empresas privadas).

Consideraciones de las Instalaciones

Trabaje con proveedores de bienes raíces e instalaciones identificados para asegurar el espacio necesario. El uso de un espacio compartido, como una ubicación de trabajo conjunto, es una solución común para las operaciones iniciales. A medida que las operaciones crezcan, se podrá asegurar un contrato de arrendamiento o una ubicación más permanente.

- Evalúe las opciones de instalaciones junto con su asesor inmobiliario.
- Solicite las licencias o permisos comerciales estatales o locales requeridos.
- Consulte con un asesor de seguros sobre cualquier seguro de responsabilidad civil que los empleadores puedan necesitar.
- Determine las necesidades tecnológicas y de TI para la ubicación una vez adquirida.



Listado de Verificación Clave para la Inversión Extranjera en Estados Unidos

Planificación de Inversiones	Notas
Crear un plan estratégico de negocio y expansión	
Seleccionar asesores	
Analizar cuestiones arancelarias	
Realizar análisis tributarios	
Desarrollar un plan de implementación	

Desarrollo de la Estrategia de Expansión	Notas
Analizar la ubicación, la mano de obra y el análisis de selección de sitios	
Evaluar los créditos fiscales, incentivos y subvenciones	
Realizar análisis operativos	

Planificación de Impuestos y Entidades	Notas
Determinar el tipo de entidad y su estructura	
Determinar la jurisdicción (estado) de la ubicación	
Obtener FEIN e identificación fiscal estatal: registro fiscal	
Registrarse ante el Secretario de Estado	
Completar la planificación fiscal, federal e internacional	
Completar la planificación fiscal, estatal y local	
Calcular el impuesto sobre el empleo y las retenciones	

Planificación de Recursos Humanos	Notas
Revisar la seguridad social y otros beneficios para empleados	
Evaluar la Ley de Cuidado de Salud Asequible y la responsabilidad de los empleadores	
Visas para empleados no estadounidenses	

Contabilidad e Informes Financieros	Notas
Seleccionar software/proveedor de contabilidad	
Determinar los procedimientos contables y de informes financieros	
Determinar los requisitos de auditoría financiera	

Consideraciones de la Instalación	Notas
Asegurar bienes inmuebles	
Obtener los permisos/licencias requeridos	
Establecer las necesidades tecnológicas y de TI	

Acerca de RSM

El equipo de Inversión Extranjera Directa (FDI por sus siglas en inglés) de RSM le ayuda a integrar sus mundos a través de nuestros profesionales biculturales y bitécnicos, quienes tienen experiencia en asesorar a empresas extranjeras que buscan entender cómo hacer negocios en los Estados Unidos.

RSM asesora a las empresas que desarrollan operaciones en los Estados Unidos, proporcionando una orientación multidisciplinaria bien informada a las FDI que invierten y construyen operaciones en nuevos mercados, incluyendo:

- Necesidades de planificación
- Operaciones en curso y necesidades de salida
- Necesidades de venta remota
- Necesidades iniciales de entrada
- Navegación y negociación de créditos e incentivos locales y estatales
- Maximización de la eficiencia internacional en flujos de efectivo y tributarios, así como estructuración y cumplimiento fiscal nacional
- Servicios de externalización, incluyendo finanzas globales, contabilidad y funciones de informes

Cuando la información sobre los Estados Unidos es crucial para su éxito, el equipo de RSM FDI posee el conocimiento local y la experiencia necesarios para guiarlo. Los profesionales de RSM aprovechan sus habilidades multilingües y su comprensión empresarial y cultural para proporcionar servicios de auditoría, impuestos y consultoría a empresas de mercado medio enfocadas en el crecimiento y expansión internacional. Para obtener más información, visite rsmus.com/international.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Robert Calafell, Matt Dollard y Goran Lukic con RSM US LLP. Las opiniones expresadas en este capítulo son de los propios autores, no representan la posición de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento legal. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.

Inmigración

Sección Uno

Información General sobre la Visa

A.J. Francis, Gerente del Programa
Interinstitucional



Sección Dos

Vías de Inmigración en Estados Unidos: ¿Cuál es la Adecuada para su Proyecto de Inversión?

Andrew Greenfield, Socio

FRAGOMEN



Sección Uno: Información General sobre Visas

La mayoría de los ciudadanos extranjeros necesitan obtener una visa para poder visitar o trabajar en los Estados Unidos. El Departamento de Estado de Estados Unidos, junto con el Departamento de Seguridad Nacional, supervisa el proceso de visas de Estados Unidos. El propósito de su viaje previsto y otros factores determinarán qué tipo de visa se requiere según la ley de inmigración de Estados Unidos. A continuación, se presenta una descripción de los tipos de visas disponibles para fines comerciales y laborales. Para obtener información sobre el proceso de visas de Estados Unidos, incluidas las actualizaciones de la política de visas, consulte el [sitio web de viajes del Departamento de Estado](#).

El hecho de contar con una visa no garantiza la entrada a los Estados Unidos, pero permite que un ciudadano extranjero que llega desde el extranjero viaje a un puerto de entrada en los Estados Unidos (generalmente un aeropuerto o una frontera terrestre) y solicite permiso para ingresar al país. Los funcionarios del Departamento de Seguridad Nacional, Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP) tienen la autoridad para permitir o negar la admisión a Estados Unidos, así como para determinar la duración de la estancia de un viajero. Para obtener información sobre la admisión a los Estados Unidos, consulte el [sitio web de CBP](#).



Visas de Visitante de Negocios Temporales

La **visa B-1** es generalmente para ciudadanos extranjeros que desean consultar con socios comerciales, negociar un contrato, liquidar un patrimonio o asistir a una convención o conferencia educativa, profesional o de negocios. Para obtener más información sobre la visa B-1 y el proceso de solicitud, visite el [sitio web de viajes del Departamento de Estado](#).

Visas de Trabajador Temporal (No Inmigrante)

E-2: Inversionistas por Tratado

La **visa E-2** está destinada a ciudadanos extranjeros que han invertido o están en el proceso activo de invertir una cantidad sustancial de capital en una empresa de buena fe en los Estados Unidos, y que buscan ingresar a los Estados Unidos exclusivamente para desarrollar y dirigir dicha empresa de inversión. Esta visa está disponible para los ciudadanos [de países que mantienen el tratado pertinente con los Estados Unidos o que han recibido dicho estatus mediante la promulgación de una ley](#). Puede encontrar información adicional sobre la visa E-2 en el [sitio web de los Servicios de Ciudadanía e Inmigración de Estados Unidos \(USCIS\)](#).

L-1A y L-1B: Transferencias entre Empresas

La categoría de **visa L** es una visa de trabajo temporal para empleados transferidos del extranjero a una sucursal, matriz, afiliada o subsidiaria en los Estados Unidos. La visa **L-1A** es para personas transferidas dentro de una compañía que trabajarán en un puesto gerencial o ejecutivo en los Estados Unidos. La visa **L-1B** es para personas transferidas dentro de una compañía que trabajarán en un puesto que requiere conocimientos especializados en los Estados Unidos. Se pueden encontrar detalles adicionales sobre los requisitos para visas [L-1A](#) y [L-1B](#) así como información sobre las peticiones generales en el [sitio web de USCIS](#).

H-1B: Ocupaciones especializadas

La **visa H-1B para ocupaciones especializadas** se aplica a los solicitantes que pueden desempeñar funciones en una ocupación especializada. Su puesto se considera una ocupación especializada cuando cumple al menos uno de los siguientes criterios:

1. Un puesto que requiere un mínimo de una licenciatura o título equivalente;
2. El requisito de título para el puesto es común en la industria o el puesto es tan complejo que solo puede ser desempeñado por una persona con un título;
3. El empleador requiere un título o equivalente para el puesto; o
4. La naturaleza de las funciones para el puesto es tan especializada o compleja que el conocimiento requerido generalmente se asocia con la obtención de una licenciatura o un título superior.

El titular de una visa H-1B puede trabajar en los Estados Unidos por un máximo de tres años, con una posible extensión de hasta seis años. Los cónyuges e hijos (solteros y menores de 21 años) pueden ser elegibles para acompañar al titular de la H-1B si son aptos para una [visa H-4](#).

Cada año fiscal, Estados Unidos otorga un máximo de 65,000 visas H-1B. Sin embargo, los solicitantes empleados en una institución de educación superior, una organización de investigación sin fines de lucro o una organización de investigación gubernamental no están sujetos a este límite. Además, las primeras 20,000 peticiones presentadas en nombre de beneficiarios con un título de maestría están exentas de este límite.

Para obtener información adicional sobre el proceso de solicitud de la visa H-1B, visite la [página web de USCIS dedicada a la H-1B](#).

O-1: Individuos con Habilidades o Logros Extraordinarios

La visa **O-1** es una visa de trabajo temporal para personas que poseen una capacidad extraordinaria. La visa **O-1A** es para personas con habilidades extraordinarias en las ciencias, la educación, los negocios o el atletismo. La visa **O-1B** es para personas con habilidades extraordinarias en las artes, el cine, o televisión.

Bajo una visa O, el solicitante puede residir en los Estados Unidos por un máximo de tres años, con la posibilidad de extenderse un año adicional.

Para ser elegible para una visa O-1, el solicitante debe venir a los Estados Unidos de manera temporal y demostrar su extraordinaria capacidad mediante una aclamación nacional o internacional sostenida. Más específicamente, para los campos de la ciencia, la educación, los negocios y el atletismo, el solicitante debe demostrar que posee un nivel de experiencia que lo sitúa entre un pequeño porcentaje que ha alcanzado la cima de su campo. En las industrias de las artes, el cine y la televisión, el solicitante debe demostrar distinción en su campo. La distinción se refiere a un alto nivel de logro en el ámbito de las artes, evidenciado por un grado de habilidad y reconocimiento sustancialmente superior al encontrado habitualmente, hasta el punto en que una persona descrita como prominente es reconocida, líder o bien conocida en su campo.

La **visa O-2** está disponible para personas que acompañarán a los titulares de la visa O-1 para asistirlos en su trabajo. El trabajador con visa O-2 debe poseer habilidades críticas y experiencia con el titular de la O-1 que no pueden ser fácilmente sustituidas por un trabajador estadounidense. Además, debe ser solicitado conjuntamente con el titular de la O-1 a quien brinda apoyo, y no tiene derecho a trabajar de manera independiente del titular de la O-1. La **visa O-3** está disponible para cónyuges e hijos de los portadores de las visas O-1 u O-2.

Para obtener más información sobre la categoría de visa O, visite [la página web de USCIS dedicada a las visas O](#).

Visas de Trabajador Permanente (Inmigración Basada en el Empleo)

La categoría de **visa EB** es para la inmigración basada en el empleo. Estados Unidos emite aproximadamente 140.000 visas EB cada año, divididas en cinco tipos diferentes. La [visa EB-1](#) es para solicitantes que poseen una habilidad extraordinaria, son profesores o investigadores destacados, o son ejecutivos multinacionales. La [visa EB-2](#) es para solicitantes que poseen un título avanzado o su equivalente o que cuentan con una capacidad excepcional. La [visa EB-3](#) está designada para solicitantes que son trabajadores calificados o profesionales. El [EB-4](#) está destinada a grupos específicos de inmigrantes, incluidos trabajadores religiosos, traductores afganos e iraquíes, locutores y otros. La [visa EB-5](#) está reservada para candidatos que planean invertir una cantidad mínima de capital que creará un número mínimo de empleos en los Estados Unidos.

Para obtener más información sobre cualquiera de los programas de visa basados en el empleo, incluidos los requisitos adicionales, estipulaciones para cónyuges e hijos, o los formularios necesarios, visite la [página web de USCIS](#) sobre visas EB.

Acerca de SelectUSA

SelectUSA es un programa del gobierno de Estados Unidos, adscrito a la Administración de Comercio Internacional en el Departamento de Comercio de Estados Unidos. Nuestra misión es facilitar la inversión empresarial generadora de empleo en los Estados Unidos y crear conciencia sobre el papel fundamental que desempeña el desarrollo económico en la economía de Estados Unidos.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por A.J. Francis con SelectUSA. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias del autor, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento jurídico. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.

Sección Dos: Vías de Inmigración de Estados Unidos: ¿Cuál es la Adecuada para su Proyecto de Inversión?

En un entorno de mercados fluidos, políticas cambiantes y una pandemia global que altera los viajes transfronterizos, comprender las opciones de inmigración disponibles para los inversionistas y su fuerza laboral es un aspecto esencial, aunque a veces ignorado, al invertir en los Estados Unidos. Los inversionistas deben asegurarse de que sus empleados cuenten con las visas correctas para Estados Unidos y consulten a un asesor de inmigración para garantizar que las visas se obtengan de manera oportuna y sin complicaciones. En este capítulo se detallan las opciones de inmigración disponibles para los inversionistas comerciales y sus futuros empleados en Estados Unidos, incluidas las exigencias de visa, los plazos y las consideraciones para las familias.

El cuadro al final de este capítulo resume los aspectos clave de cada una de las categorías de visa discutida e incluye hipervínculos adicionales a los sitios web gubernamentales pertinentes.



Visitantes Temporales

La visa **B-1** (visitante de negocios) permite a las personas ingresar a los Estados Unidos temporalmente para realizar ciertos tipos de actividades comerciales en nombre de una entidad o inversionista extranjero. Bajo una visa B-1, el individuo puede establecer una inversión y planificar la reubicación, lo que incluye constituir una empresa, reunirse con asesores comerciales y financieros, contratar sus servicios, abrir cuentas, asegurar locales y buscar viviendas y escuelas.

Sin embargo, la visa B-1 no permite el empleo en nombre de una empresa estadounidense. Por lo tanto, si el inversionista extranjero desea dirigir, administrar o realizar servicios en los Estados Unidos para el nuevo negocio estadounidense, primero debe obtener un permiso de trabajo estadounidense. Esto es válido incluso si el inversionista recibirá el pago por sus servicios por parte de una empresa extranjera.

Una vez obtenida, la visa B-1 será válida por tan solo un mes hasta un máximo de 10 años, [dependiendo de la nacionalidad del titular de la visa](#). Algunas visas B-1 permiten una única entrada a los Estados Unidos, mientras que otras permiten múltiples entradas, nuevamente dependiendo de la nacionalidad. Los oficiales en la frontera de Estados Unidos deciden cuánto tiempo puede permanecer un visitante de negocios para cada visita. El funcionario podrá conceder una estancia por el tiempo necesario para realizar los negocios, pero no más de seis meses. Si el visitante de negocios requiere más tiempo en los Estados Unidos para completar sus actividades comerciales, es posible solicitar una extensión de la

estancia, pero las solicitudes de prórroga solo se concederán si el gobierno está convencido de que el visitante no tendrá un empleo no autorizado.

Una alternativa a la visa B-1 es el **Programa de Exención de Visa (VWP)**, bajo el cual los ciudadanos de los [países designados](#) pueden solicitar ingresar a los Estados Unidos como visitantes de negocios por 90 días o menos sin necesidad de obtener una visa de un consulado de los Estados Unidos. Los viajeros del VWP deben obtener una aprobación previa en línea del Sistema Electrónico de Autorización de Viaje (ESTA) del Departamento de Seguridad Nacional, al menos 72 horas antes de partir hacia Estados Unidos. Aquellos que ingresan a los Estados Unidos bajo el VWP solo pueden realizar actividades permitidas para quienes ingresan con una visa B-1. La ley no permite a los viajeros del VWP extender su estadía más allá de 90 días.

Los miembros de la familia del inversionista también pueden solicitar visas B-1 o viajar bajo el VWP, siempre que, al igual que el inversionista, no trabajen en los Estados Unidos y tengan la intención de regresar a su país de origen después de una visita temporal. La visa B-1 y el VWP no pueden utilizarse para asistir a la escuela en los Estados Unidos.

Comerciantes e Inversionistas del Tratado

Las categorías de visa **E-1** (Comerciante por Tratado) y **E-2** (Inversionista por Tratado) permiten a las personas ingresar a los Estados Unidos trabajar en una empresa estadounidense que es de propiedad mayoritaria de ciudadanos de un [país con el que los Estados Unidos tienen un tratado comercial](#). El solicitante de la visa E debe ser ciudadano del país del tratado y debe dirigir, administrar o proporcionar habilidades esenciales a la empresa en los Estados Unidos. En general, los “tratados E-1” requieren que las empresas estadounidenses participen en un comercio sustancial con el otro país firmante del tratado. Los “tratados E-2” requieren una inversión sustancial en el negocio estadounidense. Estados Unidos tiene tratados comerciales con muchas economías importantes; sin embargo, no existe ese tipo de tratado con India o China.

Las empresas estadounidenses que califiquen deben solicitar su elegibilidad en un consulado de Estados Unidos para poder apoyar las solicitudes de visas E. Este proceso puede ser complejo. Una vez que la empresa es considerada elegible, los ciudadanos calificados del país del tratado pueden solicitar visas E en un consulado de los Estados Unidos. Estos pueden ser los principales inversionistas en la empresa estadounidense u otros ciudadanos del país del tratado cuyas habilidades y experiencia sean requeridas por la empresa en los Estados Unidos.

No hay un límite máximo de años que una persona pueda trabajar en los Estados Unidos como comerciante o inversionista por tratado, siempre y cuando continúe proporcionando servicios de gestión o habilidades esenciales para el negocio basado en el tratado, y mientras el negocio permanezca en al menos un 50 % de propiedad de ciudadanos del país del tratado. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa E y asistir a la escuela. Los cónyuges de los titulares principales de la visa E pueden buscar empleo en los Estados Unidos para cualquier empleador sin la necesidad de un patrocinio adicional.

Nota: no se requiere que el solicitante de una visa E haya sido empleado fuera de los Estados Unidos por una empresa matriz extranjera o una compañía afiliada antes de su asignación en Estados Unidos. Esta es una distinción importante con respecto a la categoría de visa L-1, que se discute a continuación.

Transferencias entre Empresas

La categoría de visa **L-1** está destinada a extranjeros que serán asignados a trabajar en los Estados Unidos para una organización relacionada con su empleador en el país de origen. Los empleados que hayan trabajado fuera de los Estados Unidos durante al menos un año continuo en un puesto ejecutivo, gerencial o de conocimiento especializado para una matriz, sucursal, subsidiaria u otro afiliado del empleador estadounidense pueden ser elegibles para la clasificación L-1. El empleador debe transferir al empleado a los Estados Unidos para asumir un puesto ejecutivo, gerencial o de conocimiento especializado, aunque no necesariamente debe ser el mismo cargo que el empleado ocupaba en el extranjero. Las empresas estadounidenses recién establecidas pueden patrocinar a empleados extranjeros para visas L-1, pero la autorización de trabajo se concede inicialmente por un año, y el empleador debe renovar el patrocinio posteriormente, presentando pruebas de la viabilidad comercial del negocio.

Generalmente, el empleador debe obtener la aprobación de los Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS) para cada posible transferido L-1 antes de que el empleado pueda solicitar una visa L-1 en un consulado de los Estados Unidos. Sin embargo, existe un proceso simplificado, conocido como el "programa general" L-1, que no requiere procesamiento por parte de USCIS y permite que el consulado de los Estados Unidos gestione todo el proceso de adjudicación. Este programa está disponible para organizaciones multinacionales que transfieren empleados a los Estados Unidos con frecuencia. Para calificar para el programa general, el empleador en Estados Unidos debe haber operado en el país durante al menos un año y cumplir con al menos uno de los siguientes criterios: 1) haber obtenido al menos diez aprobaciones L-1 de USCIS en el último año; 2) ventas en los Estados Unidos por al menos 25 millones de dólares; o 3) contar con al menos 1,000 empleados en Estados Unidos. El procesamiento individual de solicitudes L-1 por parte de USCIS y/o la aprobación inicial para el programa general corporativo puede tomar varios meses, a menos que el empleador opte por el Procesamiento Premium de 15 días. Una vez aprobada la petición corporativa inicial por USCIS, la mayoría de las solicitudes individuales de visa L-1 pueden gestionarse directamente en el consulado, como se mencionó anteriormente.

La autorización de trabajo L-1 está disponible por un máximo de siete años si el puesto en Estados Unidos es ejecutivo o gerencial (L-1A), o hasta cinco años si el puesto en Estados Unidos requiere conocimientos especializados (L-1B). Los ejecutivos o gerentes con visa L-1A, que también hayan desempeñado funciones similares para sus empleadores afiliados en el extranjero antes de su transferencia a los Estados Unidos, pueden ser elegibles para solicitar la residencia permanente en los Estados Unidos (la "green card") sin la necesidad de realizar la prueba del mercado laboral estadounidense, que generalmente es un requisito previo para las solicitudes de la green card.

Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa L-1 y asistir a la escuela en los Estados Unidos. Los cónyuges de los titulares principales de la visa L-1 pueden buscar empleo en los Estados Unidos para cualquier empleador sin la necesidad de un patrocinio por separado.

Nota: a diferencia de las categorías de visa E-1 y E-2 mencionadas anteriormente, la visa L-1 está disponible para personas de cualquier nacionalidad, siempre que hayan sido empleados en el extranjero por una empresa afiliada durante al menos un año en un puesto calificado.



Profesionales de Ocupación Especializada

La categoría de visa **H-1B** está disponible para personas que trabajarán en “ocupaciones especializadas”. Las ocupaciones especializadas son definidas por USCIS como aquellas para las que se requiere una licenciatura o su equivalente en un campo académico específico para desempeñar el trabajo. El candidato H-1B, a su vez, debe poseer al menos una licenciatura, o educación y/o experiencia equivalente, en el campo de estudio especificado.

La visa H-1B es una de las visas de empleo más solicitadas en Estados Unidos, pero presenta dos desafíos clave para los empleadores. A diferencia de otras visas de trabajo temporales en Estados Unidos, la categoría de visa H-1B está sujeta a una cuota anual de 65,000 más un cupo adicional de 20,000 visas para aquellos que poseen un título avanzado en Estados Unidos. Cada año, la demanda de visas H-1B supera con creces la cuota disponible, lo que restringe la disponibilidad de la H-1B durante gran parte del año. Las exenciones de la cuota están disponibles para ciertas organizaciones sin fines de lucro y titulares existentes de visas H-1B, quienes pueden cambiar de empleador durante su permanencia en los Estados Unidos, siempre que cuenten con el patrocinio exitoso de un nuevo empleador.

El programa de visa H-1B también está regulado por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (DOL), que requiere que los empleadores obtengan la aprobación de una "Solicitud de Condición Laboral" (LCA) antes de presentar una petición H-1B ante USCIS. Entre otras cosas, la LCA exige que los empleadores certifiquen que pagarán a los trabajadores H-1B salarios competitivos y que notifiquen a los empleados locales en Estados Unidos sobre el patrocinio H-1B. El DOL puede investigar el cumplimiento de los empleadores con los requisitos de la LCA, y los infractores pueden enfrentar sanciones monetarias significativas e inhabilitación de los programas H-1B y otros programas de inmigración.

El empleador debe obtener la aprobación de USCIS antes de que el candidato H-1B pueda solicitar una visa H-1B en un consulado de Estados Unidos. El procesamiento de USCIS puede tardar varios meses, a menos que el empleador pague el Procesamiento Premium de 15 días.

La autorización de empleo H-1B está disponible por un período máximo de seis años y puede otorgarse en incrementos de hasta tres años. Se pueden permitir extensiones más allá de los seis años cuando el trabajador está siendo patrocinado para la residencia permanente en los Estados Unidos.

Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa H-1B a Estados Unidos y asistir a la escuela. Los cónyuges no son elegibles para la autorización de trabajo como dependientes a menos que el empleado principal H-1B esté siendo patrocinado para una green card basada en empleo y esté avanzado en ese proceso.

Profesionales Canadienses y Mexicanos

La categoría de visa **TN** fue creada en conformidad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y ahora está incluida en el recientemente negociado Acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá (USMCA). Permite a ciertos ciudadanos canadienses y mexicanos aceptar un empleo temporal en los Estados Unidos. Para calificar para la clasificación TN, un empleador estadounidense debe ofrecer un puesto temporal en una ocupación que esté listada en el USMCA. Las [ocupaciones listadas](#) generalmente requieren que el individuo posea una licenciatura (o un título canadiense o mexicano que sea equivalente a una licenciatura estadounidense) en un campo relacionado con la ocupación.

Los ciudadanos canadienses pueden solicitar la clasificación TN en un cruce fronterizo de Estados Unidos presentando una carta de patrocinio del empleador estadounidense y la documentación de respaldo; no están obligados a obtener un sello de visa TN en un consulado estadounidense, ya que los ciudadanos canadienses generalmente están exentos del requisito de visa. Los ciudadanos mexicanos, por su parte, deben solicitar una visa TN en un consulado de Estados Unidos antes de viajar a Estados Unidos.

La autorización de empleo bajo la visa TN se concede en incrementos de hasta tres años sin limitación en cuanto al período máximo de estancia. Sin embargo, una persona con estatus TN debe mantener la intención de permanecer en los Estados Unidos temporalmente.

Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al empleado principal con visa TN y asistir a la escuela, pero no son elegibles para trabajar en los Estados Unidos, a menos que obtengan un patrocinio por separado.

Personas de Habilidad Extraordinaria

La **visa O-1** está disponible para personas que puedan demostrar una "habilidad extraordinaria" en las ciencias, la educación, los negocios, el atletismo o las artes. Las regulaciones de USCIS establecen que estas personas se encuentran entre un pequeño porcentaje que ha alcanzado la cima de su campo de especialidad y ha obtenido reconocimiento nacional o internacional por sus logros. Además de estos requisitos generales, las peticiones O-1 deben incluir evidencia, incluidas cartas de referencia, que cumplan con al menos tres categorías de evidencia enumeradas en las regulaciones.

Si bien el estándar para la visa O-1 es alto, no es necesario tener un Premio Nobel, una medalla olímpica o ser ampliamente conocido por el público. En su lugar, la evidencia debe demostrar que el candidato es muy respetado y distinguido dentro de su área de especialización.

Los empleadores deben obtener la aprobación de USCIS antes de que un ciudadano extranjero pueda solicitar una Visa O-1. El procesamiento de USCIS puede tardar varios meses, a menos que el empleador pague el Procesamiento Premium de 15 días.



Las visas O-1 se otorgan inicialmente por tres años y luego en incrementos de un año, sin límite en cuanto al período máximo de estadía. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa O-1 y asistir a la escuela, pero no son elegibles para trabajar en los Estados Unidos a menos que obtengan un patrocinio por separado.

Residencia en Estados Unidos Basada en el Empleo (la “Green Card”)

Un empleador en Estados Unidos puede patrocinar a un empleado para la residencia en el país, y en algunos casos, un empleado puede autopatrocinar su solicitud de tarjeta verde. En la mayoría de los casos, una solicitud de residencia patrocinada por un empleador de Estados Unidos requiere que el Departamento de Trabajo (DOL) certifique que no hay trabajadores estadounidenses disponibles para el puesto patrocinado, después de que el empleador haya completado una prueba del mercado laboral en Estados Unidos. El requisito de la prueba del mercado laboral, conocido como PERM, exige que los empleadores publiquen anuncios en periódicos, publiciten la oferta de trabajo en sitios de reclutamiento y demuestren que se consideró a cualquier solicitante estadounidense de buena fe, pero que ninguno cumplió con los requisitos mínimos del empleador.

Las excepciones al requisito de la prueba del mercado laboral incluyen a extranjeros que califican como personas con capacidad extraordinaria, profesores o investigadores destacados, ejecutivos y gerentes multinacionales, aquellos cuyo trabajo sirve al interés nacional de los Estados Unidos y solicitudes de residencia presentadas a través del programa de inversionistas EB-5.

Una vez que el DOL certifica la prueba del mercado laboral del empleador, o cuando dicha prueba es eximida, el empleador (o el empleado, si se permite el autopatrocinio) debe presentar una petición ante USCIS para obtener la clasificación en una de las cinco categorías de tarjeta verde basadas en el empleo, comúnmente conocidas como categorías "EB", es decir, "EB-1" a "EB-5". La elegibilidad para las categorías EB-1, EB-2 y EB-3 generalmente se basa en la educación, la experiencia y las habilidades especializadas requeridas para el puesto patrocinado y que posee el empleado patrocinado, entre otros factores. La categoría EB-4 incluye a una amplia variedad de extranjeros, como ciertos trabajadores religiosos, traductores y jubilados de organizaciones internacionales, cada uno con sus propios requisitos de elegibilidad.

Por último, la categoría EB-5 es un tipo especial de green card basada en el empleo, diseñada para los inversionistas. Para calificar en el programa EB-5, el inversionista debe realizar una inversión de fondos personales en una nueva empresa comercial o en un negocio con problemas. La inversión requerida es de US\$1.05 millones. Sin embargo, si el negocio se encuentra en un área rural o en una ubicación designada por el gobierno de los Estados Unidos como un área de alto desempleo, o si la inversión se realiza en un proyecto de infraestructura federal, estatal o local que califique, la inversión requerida se reduce a US\$800,000.

Una vez clasificado en la categoría de tarjeta verde correspondiente, el empleado y sus dependientes pueden completar el proceso solicitando el estatus de residencia en los Estados Unidos o presentando una solicitud de visa de inmigrante en un consulado estadounidense. Dado que las tarjetas verdes basadas en el empleo están limitadas por una cuota anual, algunos solicitantes, dependiendo de su categoría de clasificación y país de nacimiento, pueden tener que esperar varios años antes de poder completar el proceso y convertirse en residentes. Como resultado, el proceso completo de la tarjeta verde puede tardar desde tan solo dos años (a veces menos) hasta una década o más.

Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden solicitar la residencia junto con el solicitante principal para vivir, asistir a la escuela y trabajar en los Estados Unidos.

A excepción de la categoría EB-5, una vez que a una persona se le otorga el estatus de residencia permanente en Estados Unidos basado en el empleo, él o ella, junto con los dependientes elegibles, pueden trabajar para cualquier empleador en Estados Unidos y vivir en el país indefinidamente. En el caso del patrocinio EB-5, al inversionista y a sus dependientes se les concede inicialmente la residencia en Estados Unidos por un período de dos años. Si la inversión genera o preserva 10 empleos para trabajadores estadounidenses en ese plazo, el inversionista y sus dependientes podrán solicitar la residencia permanente indefinida.

Para mantener el estatus de residencia, un residente permanente debe conservar su residencia principal en los Estados Unidos y cumplir con todas las leyes fiscales y otras regulaciones aplicables a los residentes en Estados Unidos.

Impacto de la COVID-19 en los Viajes Transfronterizos a Estados Unidos

A partir de abril de 2022, Estados Unidos ya no impone prohibiciones de viaje a países o regiones del mundo con altas tasas de infección por COVID-19. A partir del 12 de junio de 2022, y hasta nuevo aviso, los viajeros internacionales por vía aérea ya no están obligados a proporcionar evidencia de una prueba negativa de COVID-19 como requisito para ingresar a Estados Unidos. Sin embargo, los extranjeros que viajen a Estados Unidos, con pocas excepciones, deben demostrar que han sido completamente vacunados contra el COVID-19. Para obtener información actualizada sobre los requisitos relacionados con la pandemia para ingresar a Estados Unidos, visite el sitio web del Departamento de Estado: [Rescindida la orden de prueba de COVID-19](#).

La pandemia también ha afectado negativamente el procesamiento de visas en los consulados estadounidenses en el extranjero. El levantamiento de las prohibiciones de viaje ha generado un aumento en la demanda de citas para visas, y muchos consulados de Estados Unidos no cuentan

con suficiente personal para manejar el volumen de solicitudes. Esto puede resultar en tiempos de espera excepcionalmente largos para obtener una cita, dependiendo del consulado. Es crucial que los solicitantes de visas revisen regularmente los sitios web consulares para ver si hay fechas de citas más tempranas disponibles y para informarse sobre las políticas específicas de cada consulado con respecto a las solicitudes de citas de emergencia o la exención del requisito de entrevista presencial.

¿Qué Opción es Adecuada para su Organización?

Existen diversas opciones de inmigración para los inversionistas extranjeros y sus empleados. Elegir el camino correcto de inmigración es una decisión importante que debe tomarse con la asesoría de un abogado de inmigración competente, preferiblemente en las primeras etapas de planificación de su empresa en Estados Unidos.

Consulte la tabla adjunta, que resume las categorías de visas discutidas anteriormente y proporciona hipervínculos adicionales a los sitios web del gobierno.

Tipo de visa	Actividades permitidas	Actividades prohibidas	Criterios de elegibilidad	Duración de la estancia	Dependientes	Proceso y calendario	Consideraciones especiales
B-1 Visitante de negocios Programa de Exención de Visado	Establecer una inversión y un plan de reubicación, que incluye: • Incorporar un negocio • Abrir cuentas • Asegurar locales • Búsqueda de vivienda y escuelas	• Dirigir, administrar o prestar servicios a una empresa de Estados Unidos • Recibir una compensación de un empleador de Estados Unidos • Asistir a la escuela	Debe tener una residencia fuera de los Estados Unidos y deben pretender permanecer en Estados Unidos temporalmente y solo para actividades permitidas .	Hasta seis meses con una visa B-1, o hasta 90 días bajo el Programa de Exención de Visado con ESTA aprobado .	Sí, siempre que no participen en actividades prohibidas y cumplan con los criterios de elegibilidad.	Inmediato si ya tienen visa B-1; unos días para asegurar la aprobación en línea del ESTA . Los tiempos de espera en los consulados de Estados Unidos para solicitar visas B-1 varían mucho.*	Aunque la estadía de hasta 6 meses está permitida según las reglas para aquellos con una visa, los funcionarios transfronterizos de Estados Unidos generalmente solo permitirán la entrada por un período más corto, dependiendo de las razones de la visita. Los participantes bajo el Programa ESTA de Exención de Visado casi siempre recibirán una estancia de 90 días
E Comerciante/ Inversionista del Tratado	Invertir, dirigir y/o administrar un negocio estadounidense que sea propiedad mayoritaria de ciudadanos de un país con el que Estados Unidos tiene un tratado comercial	Empleo en EE.UU. en una organización que no sea la que patrocina el negocio de los visados E.	El negocio estadounidense debe ser propiedad mayoritaria de los ciudadanos de un país del Tratado y el solicitante de visado E debe también ser ciudadano de ese país. El solicitante también debe estar ingresando a Estados Unidos para dirigir y gestionar la inversión o proporcionar las competencias esenciales.	La validez de la visa varía según el país. Normalmente se concede una estancia de dos años por cada entrada, pero no hay un período máximo de estancia.	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa y asistir a la escuela. Los cónyuges pueden solicitar autorización de trabajo.	Las empresas estadounidenses que califican deben solicitar elegibilidad al consulado de Estados Unidos para apoyar las solicitudes de visado E. Una vez elegible, los ciudadanos cualificados del país del tratado podrán solicitar visados E en el Consulado de EE. UU. Los tiempos de espera para nombramientos en el consulado de Estados Unidos para solicitar visas E varían mucho.*	Se requieren visas E-1 para negocios en Estados Unidos que participen en un comercio sustancial con el otro firmante del tratado. Las visas E-2 requieren una inversión en empresas de Estados Unidos.
L-1 Transferido entre empresas	L-1A: Empleo como gerente ejecutivo de entidad estadounidense e con filiales extranjeras L-1B: Empleo basado en conocimientos especializados para una entidad estadounidense e con filiales extranjeras	Empleo en EE.UU. que no sea con una organización L-1 patrocinadora	Debe ser empleado fuera de Estados Unidos durante al menos un año en una capacidad ejecutiva, gerencial o de conocimientos especializados para una matriz, subsidiaria, afiliada o sucursal de una entidad estadounidense.	Hasta 7 años si el papel de Estados Unidos es ejecutivo o gerencial (L-1A) Hasta 5 años si el papel de Estados Unidos es de conocimientos especializados (L-1B)	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa y asistir a la escuela. Los cónyuges pueden buscar empleo.	Se requiere la aprobación de USCIS antes de solicitar la visa, a menos que el empleador tenga una petición "global" aprobada que cubra a empleadores estadounidenses y extranjeros. El procesamiento de USCIS toma varios meses, a menos que el empleador pague por procesamiento Premium de dos semanas . Los tiempos de espera para las citas en los consulados de Estados Unidos para solicitar visas L-1 varían mucho.*	Las empresas de reciente creación en Estados Unidos pueden patrocinar empleados extranjeros para visas L-1, pero la autorización de trabajo se otorga inicialmente por un año. Luego, el patrocinio debe renovarse con evidencia de viabilidad empresarial continuada .

Tipo de visa	Actividades permitidas	Actividades prohibidas	Criterios de elegibilidad	Duración de la estancia	Dependientes	Proceso y calendario	Consideraciones especiales
H-1B Profesionales	Empleo por parte de un patrocinador estadounidense en una "ocupación especializada" .	Empleo en EE.UU. que no sea con el empleador H-1B patrocinador.	El trabajo en Estados Unidos debe requerir, y el trabajador extranjero debe poseer, al menos una licenciatura o equivalente en un curso de estudio particular y estrechamente relacionado.	Hasta seis años. Extensiones más allá de seis años pueden ser donde se permite que un trabajador sea patrocinado por la residencia de EE.UU.	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa y asistir a la escuela. Los cónyuges pueden solicitar la autorización de trabajo en ciertas circunstancias.	Se requiere la aprobación de USCIS antes de la solicitud de visa. El procesamiento de USCIS toma varios meses a menos que el empleador pague por dos semanas de procesamiento Premium . Los tiempos de espera en el consulado de Estados Unidos para solicitar visas H-1B varían mucho.*	Una cuota anual restringe la opción H-1B durante la mayor parte del año. Se pueden aplicar excepciones de cuotas para ciertas organizaciones sin fines de lucro y trabajadores H-1B existentes. Regulado por el Departamento de Trabajo de EE.UU. que requiere el pago de salarios competitivos y notificación de patrocinio a empleados locales de EE. UU.
TN Profesionales	Empleo por parte de un patrocinador estadounidense en una ocupación especificada en USMCA .	Empleo de EE.UU. que no sea con el empleador de TN patrocinador.	Ciudadanos de Canadá y México. El trabajo en Estados Unidos debe coincidir con la ocupación en la lista de USMCA . Debe tener educación y/o experiencia requerida para la ocupación por USMCA, que generalmente es una licenciatura grado o equivalente extranjero.	Incrementos de hasta tres años. No hay período máximo de estancia. Debe tener intención de permanecer en Estados Unidos temporalmente.	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa y asistir a la escuela, pero no pueden trabajar como dependientes.	Los canadienses aplican en la frontera de Estados Unidos y documentación de apoyo. Los ciudadanos de México deben solicitar una visa TN en el consulado de Estados Unidos. Los tiempos de espera en el consulado de Estados Unidos para solicitar visas TN varían mucho.*	Los dependientes no necesitan ser ciudadanos de Canadá o México, pero los dependientes deben solicitar un visado a menos que sean ciudadanos de Canadá.
O-1 Personas de extraordinaria capacidad	Empleo de un patrocinador de Estados Unidos en un trabajo relacionado con conocimientos especializados.	Empleo en EE.UU. que no sea con el empleador patrocinador O-1.	Individuos que son de renombre nacional o internacional y aclamados por logros en su campo.	Inicialmente por tres años, y luego en incrementos de un año. No hay estancia máxima.	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden acompañar al titular principal de la visa y asistir a la escuela, pero no pueden trabajar como dependientes.	Se requiere la aprobación de USCIS antes de solicitar la visa. El procesamiento de USCIS toma varios meses, a menos que el empleador pague por dos semanas de procesamiento Premium . Los tiempos de espera en los consulados de Estados Unidos para solicitar visas O-1 varían mucho*.	Se requieren pruebas, sustanciales, incluidas cartas de referencia, así como otras pruebas exigidas por la normativa.

Tipo de visa	Actividades permitidas	Actividades prohibidas	Criterios de elegibilidad	Duración de la estancia	Dependientes	Proceso y calendario	Consideraciones especiales
Residencia en Estados Unidos (la “green card”), que no sea la del programa para inversionistas EB-5	Vive y trabaja en Estados Unidos indefinidamente. Puede trabajar para cualquier empleador de Estados Unidos una vez que se otorgue la residencia.	No mantener el nivel primario de residencia en Estados Unidos. Violación de las leyes tributarias y otras aplicables a Residentes de Estados Unidos.	Un patrocinador de empleador y prueba del mercado laboral por lo general, se requieren a menos que se renuncie a la prueba del mercado laboral. El empleado y el trabajo patrocinado también deben cumplir con los requisitos para la categoría de patrocinio , según la educación, experiencia, y habilidades.	Indefinido.	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden solicitar la residencia y también vivir y trabajar en los Estados Unidos indefinidamente.	El Departamento de Trabajo de Estados Unidos aprueba la prueba del mercado laboral , a menos que se renuncie. Presentar una petición de inmigrante en la categoría de green card apropiada basada en la educación, experiencia y habilidades. El empleado y los dependientes pueden presentar para completar el proceso de residencia en Estados Unidos . Procesamiento de uno a dos años. Dependiendo del país de nacimiento y la categoría de patrocinio, la cuota anual puede retrasar caso por varios años.	Se renuncia a la prueba laboral para las personas de extraordinaria capacidad, profesores e investigadores sobresalientes, ciertos directivos y ejecutivos multinacionales, y los que trabajan en el ámbito nacional interés. El programa EB-5 para inversionistas tampoco requiere una prueba del mercado laboral. Véase más abajo.
Residencia en Estados Unidos (la “green card”): el programa de inversionistas EB-5	Vive y trabaja en Estados Unidos indefinidamente.	No mantener el nivel primario de residencia en Estados Unidos. Violación de las leyes tributarias y otras aplicables a Residentes de Estados Unidos.	Inversión de fondos personales en una nueva empresa comercial o en una empresa en dificultades. La inversión requerida es de US\$1.05 millones, o US\$800,000 cuando la empresa se encuentra en una zona rural designada o en una zona de alto desempleo, o cuando la inversión se realiza en un proyecto de infraestructura federal, estatal o local que califique.	Residencia otorgada condicionalmente por 2 años, luego Indefinidamente una vez que se cumplan determinados criterios .	Sí. Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años pueden solicitar la residencia y también vivir y trabajar en los Estados Unidos condicionalmente y luego indefinidamente.	Presentar una petición con USCIS para establecer elegibilidad y solicitar estatus de residencia, que se otorga condicionalmente por dos años. Si la inversión crea o preserva 10 empleos para los trabajadores estadounidenses en un plazo de dos años, el inversionista puede solicitar residencia indefinida, sujeta a una cuota anual.	Algunas inversiones EB-5 pueden realizarse a través de Centros Regionales aprobados por el gobierno que patrocinan proyectos de inversión de capital EB-5.

* Debido a la COVID-19, los tiempos de espera en muchos consulados de Estados Unidos en todo el mundo pueden ser más largos de lo habitual, ya que están enfrentando una creciente demanda de visas. Es crucial que los solicitantes de visa revisen regularmente los sitios web consulares para verificar si hay citas más tempranas disponibles y para conocer la política de cada consulado en relación con la solicitud de una cita acelerada o de emergencia.

Glosario

Ajuste de Estatus (AOS): Una opción para la etapa final del proceso de residencia permanente. La solicitud de AOS, Formulario I-485, se puede presentar ante USCIS si la fecha de prioridad está vigente y se cumplen ciertos otros requisitos.

Visitante de negocios B-1: Categoría de visa para visitantes de negocios a los Estados Unidos. La visa B-1 no otorga la capacidad de trabajar, y los titulares de la visa B-1 no pueden recibir compensación de una fuente estadounidense ni trabajar en un proyecto donde los servicios se facturen a un cliente. Los visitantes de negocios de ciertos países pueden ingresar a los Estados Unidos sin un sello de visa B-1 bajo el Programa de Exención de Visa (VWP); estas personas son admitidas por un máximo de 90 días y no son elegibles para extensiones de su estatus, excepto en circunstancias extremadamente limitadas. Los visitantes B-1 que tienen sellos de visa en sus pasaportes pueden ser admitidos hasta por seis meses y son elegibles para extensiones de su estatus.

Visitante Turístico B-2: Categoría de visa para turistas que visitan los Estados Unidos. Los turistas de algunos países pueden ingresar a los Estados Unidos sin un sello de visa B-2 bajo el Programa de Exención de Visas (VWP); estas personas son admitidas por un máximo de 90 días y no son elegibles para extensiones de su estatus, excepto en circunstancias extremadamente limitadas. Los visitantes B-2 que tienen sellos de visa en sus pasaportes pueden ser admitidos hasta por seis meses y son elegibles para extensiones de su estatus.

Departamento de Trabajo (DOL): Agencia federal de EE.UU. que incluye la Oficina de Certificación de Trabajo Extranjero, que supervisa las determinaciones de salario prevaleciente, las Solicitudes de Condición Laboral (LCA) y las certificaciones laborales/PERM.

Green card: El nombre informal para la Tarjeta de Residente Permanente, que evidencia que un individuo ha recibido el estatus para vivir y trabajar en los Estados Unidos de manera indefinida.

H-1B: Categoría de visa para trabajadores temporales que ejercen una ocupación que requiere la aplicación teórica y práctica de un conjunto de conocimientos altamente especializados y la obtención de una licenciatura o un título superior en un campo específico para el ingreso a la ocupación. El periodo máximo de estancia es de seis años, con algunas excepciones.

H-4: Categoría de visa para cónyuges e hijos solteros menores de 21 años que acompañan a los titulares de la visa H-1B. Los H-4 no son elegibles para autorización de trabajo, excepto en circunstancias limitadas.

Formulario I-129: El Formulario I-129, Petición para un Trabajador No Inmigrante, es el formulario del gobierno que presenta el empleador ante USCIS para solicitar la clasificación de visa E, H, L, O, o TN en nombre de un extranjero.

Formulario I-140: El Formulario I-140, Petición de Inmigrante para Trabajador Extranjero, es un formulario del gobierno presentado por un empleador ante USCIS en casos de residencia permanente en Estados Unidos. La presentación de este formulario es la segunda etapa del proceso de residencia

permanente en casos de empleo que requieren PERM y la primera etapa cuando no se requiere PERM.

Formulario I-485: El Formulario I-485, Solicitud para Registrar Residencia Permanente o Ajustar Estatus, es el formulario del gobierno presentado ante USCIS por un ciudadano extranjero que está en los Estados Unidos y busca finalizar el proceso de residencia permanente.

L-1: Categoría de visa para transferidos dentro de la empresa. El empleado debe haber trabajado fuera de los Estados Unidos durante al menos un año para una matriz, subsidiaria, afiliada o sucursal del empleador de EE.UU., en una capacidad de conocimiento especializado (L-1B) o ejecutiva/gerencial (L-1A). Las peticiones individuales L-1 se envían a USCIS en los Estados Unidos para su adjudicación y aprobación antes de que se pueda emitir el sello de visa. Esto contrasta con el procedimiento Blanket L, en el que la solicitud se presenta directamente al consulado de EE.UU. en el extranjero. El período máximo de estancia es de cinco años (L-1B) o siete años (L-1A).

L-2: Categoría de visa para cónyuges e hijos solteros menores de 21 años que acompañan a los titulares de la visa L-1. Los cónyuges con visa L-2 pueden solicitar autorización de trabajo.

Certificación Laboral: Una certificación del Departamento de Trabajo de Estados Unidos (DOL) que indica que no hay un trabajador estadounidense capaz, dispuesto, calificado y disponible (generalmente, esto significa un ciudadano estadounidense o residente permanente legal) para un puesto en particular, en una zona geográfica específica, y a un salario prevaleciente. La certificación laboral se refiere a un puesto en particular, no a un empleado. Para obtener una certificación laboral aprobada, el empleador debe demostrar que ha probado el mercado laboral local y ha hecho un esfuerzo de buena fe para reclutar, y que la contratación de un trabajador extranjero no afectará negativamente los salarios o las condiciones laborales de los trabajadores estadounidenses en empleos similares.

Solicitud de Condición Laboral (LCA): La LCA es un requisito previo para presentar una petición de visa E-3, H-1B o H-1B1. En la LCA, el empleador certifica ciertos aspectos relacionados con los salarios, las condiciones de trabajo y las obligaciones de notificación. La LCA debe ser aprobada por el Departamento de Trabajo de EE.UU. (DOL).

Residente Permanente Legal (LPR): Persona a la que se le ha otorgado autorización para vivir y trabajar en los Estados Unidos por tiempo indefinido. También conocido como inmigrante, titular de la green card o residente permanente.

O-1: Categoría de visa para una persona de habilidad extraordinaria. Los empleadores estadounidenses pueden patrocinar a extranjeros para empleo O-1 por un período inicial de tres años, y luego en incrementos de un año.

Pasaporte: Documento de viaje e identidad expedido a extranjeros por su país de ciudadanía. Debe estar vigente para poder entrar a los Estados Unidos. El consulado de EE.UU. coloca sellos de visa de no inmigrante en el pasaporte del extranjero. El pasaporte debe ser válido por al menos 6 meses al momento de la entrada.

Programa de Gestión de Revisión Electrónica (PERM): El sistema de certificación y auditoría bajo el cual los empleadores obtienen la certificación laboral permanente para ciertos casos de inmigración basados en el empleo. Bajo PERM, los empleadores deben realizar el reclutamiento y la publicidad antes de presentar una solicitud de certificación laboral. Las solicitudes se presentan electrónicamente o por correo y están sujetas a auditorías por parte de los oficiales certificadores del Departamento de Trabajo.

Residencia Permanente: Un estatus legal que permite a una persona vivir y trabajar en los Estados Unidos indefinidamente. Cuando se otorga este estatus, el gobierno emite una Tarjeta de Residente Permanente, comúnmente conocida como “green card”.

Puerto de entrada (POE): El puerto de entrada es el punto aéreo, terrestre o marítimo a través del cual un extranjero ingresa a los Estados Unidos.

Fecha de prioridad: La fecha en que un empleador en Estados Unidos presenta una solicitud PERM ante el DOL en nombre de un extranjero. Si no se requiere una solicitud PERM, la fecha será aquella en la que se presenta el Formulario I-140 ante USCIS. Esta fecha asegura un lugar en la fila bajo el sistema de cuotas de la green card para el extranjero.

Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS): USCIS es la agencia que procesa solicitudes y peticiones relacionadas con beneficios de inmigración. Anteriormente se conocía como la Oficina de Servicios de Ciudadanía e Inmigración (BCIS) y el Servicio de Inmigración y Naturalización (INS).

Sello de Visa: Es el sello impreso en el pasaporte de un extranjero por un consulado de los Estados Unidos en el extranjero, que indica la categoría de visa específica del extranjero. Para ingresar a los EE.UU., la mayoría de los extranjeros deben tener un sello de visa válido en su pasaporte (excepto los ciudadanos canadienses y aquellos que ingresan bajo el programa de exención de visa en estatus B-1/B-2). Un extranjero que presente un sello de visa al inspector en el puerto de entrada puede ser admitido en esa categoría de visa y recibir un registro de entrada/salida, el Formulario I-94, que indica el estatus migratorio y el tiempo permitido de estancia en los EE.UU.

Programa de Exención de Visa (VWP): El VWP permite a los ciudadanos de países designados solicitar la admisión a los Estados Unidos por un máximo de 90 días como visitantes no inmigrantes para negocios o turismo, sin la necesidad de obtener previamente un sello de visa B-1 o B-2 de un consulado de EE.UU. Las visitas son generalmente de corta duración y, con pocas excepciones, no pueden involucrar empleo en los EE.UU. ni la participación en un programa de estudios académicos.

Acerca de Fragomen

Fragomen es una firma líder dedicada a los servicios de inmigración a nivel mundial. La firma cuenta con más de 4,900 profesionales y personal, incluidos más de 675 abogados y profesionales equivalentes, en más de 55 oficinas ubicadas en las Américas, Asia-Pacífico y EMEA. Cada oficina se establece como un bufete de abogados o una consultoría de inmigración, de acuerdo con las leyes y regulaciones locales aplicables. En total, Fragomen ofrece apoyo en más de 170 países.

Los profesionales de Fragomen son respetados líderes de opinión en el campo de la inmigración, tal como lo reconocen año tras año Chambers, Best Lawyers y Who's Who. Contribuyen a conferencias y seminarios en todo el mundo, y son autores de libros y otras publicaciones que se utilizan como referencias estándar por otros profesionales de la inmigración. Muchos de los profesionales de Fragomen cuentan con experiencia previa en agencias gubernamentales y departamentos corporativos de inmigración internos, lo que permite a Fragomen desarrollar estrategias avanzadas para la gestión de programas de inmigración de clase mundial.

Fragomen está estructurada para apoyar todos los aspectos de la inmigración global, incluyendo la planificación estratégica, la eficiencia, la gestión de calidad, el cumplimiento, las relaciones gubernamentales, la elaboración de informes y la gestión y procesamiento de casos. Estas capacidades permiten a la firma representar a una amplia gama de empresas, organizaciones e individuos, trabajando en conjunto con los clientes para facilitar la transferencia de empleados a nivel mundial. Para obtener información detallada sobre Fragomen, visite www.fragomen.com.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Andrew Greenfield de Fragomen, Del Rey, Bernsen & Loewy, LLP. Los puntos de vista expresados en este capítulo son propios del autor y no reflejan la postura de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoría legal. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.

Estructura de Negocios

**Una Visión General de las Estructuras de Negocios
Comunes para los Inversionistas Extranjeros**



Anna Jinhua Wang

Jeffrey J. White

J. Michael Wirvin

Michael J. Kearney

Robinson+Cole



Elegir el tipo adecuado de estructura empresarial es un primer paso crucial para las personas extranjeras que planean llevar a cabo negocios en los Estados Unidos. Existen varios tipos de entidades disponibles, cada una con sus propios beneficios y limitaciones. La elección "correcta" dependerá de los intereses y necesidades específicos de la persona extranjera. No existe una estructura de "talla única". El propósito de este capítulo es ofrecer una comparación de alto nivel de algunas estructuras comunes utilizadas por personas extranjeras para sus operaciones en EE.UU., así como el impacto que dicha estructura podría tener en las oportunidades comerciales y de financiamiento de la empresa.



I. Consideraciones Generales

(1) Requisitos de Ciudadanía/Residencia

El procedimiento para que una persona extranjera (ya sea una entidad o un individuo extranjero) establezca y constituya una entidad empresarial en los Estados Unidos es esencialmente el mismo que para una persona de EE.UU. No se requiere ciudadanía estadounidense, residencia permanente (también conocida como tarjeta verde) ni una visa de trabajo para que personas extranjeras sean propietarias de una entidad empresarial estadounidense, ni para que una persona extranjera forme parte del consejo directivo de una corporación en los Estados Unidos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que el simple hecho de ser propietario, accionista, miembro del consejo o empleado de una entidad empresarial estadounidense no permite por sí mismo que un individuo extranjero trabaje en los Estados Unidos. Existen requisitos muy específicos de inmigración y aduanas que se aplican a los ciudadanos no estadounidenses que desean trabajar y obtener ingresos en los Estados Unidos. Estos requisitos no están cubiertos en este capítulo (consulte el Capítulo de Inmigración para obtener más información), pero deben ser investigados a fondo en relación con cualquier plan de una persona extranjera para establecer una operación empresarial en los Estados Unidos.

(2) Plazos de Formación y Requisitos de Divulgación

Una vez que se ha determinado el tipo adecuado de entidad, debe constituirse. La jurisdicción apropiada para la constitución es un factor que debe considerarse cuidadosamente. En los Estados Unidos, hay 50 estados, un distrito federal y cinco territorios. Cada uno tiene sus propias reglas y regulaciones con respecto a la constitución de entidades empresariales. El enfoque de la mayoría de los estados ha sido hacer que el proceso de constitución o formación sea lo más sencillo y ágil posible. En muchos casos, una entidad puede constituirse en pocos días, y a veces incluso el mismo día, dependiendo de su complejidad y de la jurisdicción en la que se esté estableciendo.

La información que la mayoría de los estados requiere que una empresa divulgue públicamente en sus documentos de constitución es bastante limitada y generalmente incluye: (i) el nombre de la empresa, (ii) los nombres y direcciones de sus funcionarios y directores, (iii) la ubicación de su domicilio social, y (iv) en algunos casos, un resumen del número total y las clases de acciones (o unidades) emitidas. A diferencia de muchas jurisdicciones extranjeras, donde se exige que la información detallada de los accionistas se archive y mantenga en registros públicos, los detalles sobre la propiedad accionaria generalmente no están obligados a ser divulgados públicamente por las empresas privadas (no públicas) en los Estados Unidos. Cabe señalar, sin embargo, que aparte de los requisitos de divulgación relativamente mínimos de la mayoría de los estados en cuanto a la constitución y mantenimiento de una entidad empresarial en dicho estado, los propietarios extranjeros de negocios en EE.UU. pueden estar sujetos a otros requisitos de divulgación y presentación estatales o federales, dependiendo de la clasificación del negocio que operen; los tipos de productos que fabriquen, distribuyan o vendan; y el porcentaje de la entidad estadounidense que sea propiedad o esté controlada por personas extranjeras. Esto es especialmente aplicable a las empresas que operan en los sectores agrícola, bancario, de comunicaciones, defensa, energía y transporte.

(3) Costo de la constitución

(a) Tasas de presentación (Estado de constitución). Las tasas cobradas por una jurisdicción para la presentación y aceptación de una entidad empresarial constituida en esa jurisdicción generalmente varían entre unos pocos cientos y unos pocos miles de dólares, dependiendo de la jurisdicción y del tipo de estructura empresarial que se esté constituyendo. Además, todos los estados requieren que las entidades constituidas o calificadas en dicho estado presenten un informe anual (o su equivalente) para actualizar la información registrada de esa entidad y mantenerla en buen estado. Se cobra una tarifa anual relativamente baja por esta actualización (generalmente entre \$100 y \$500). Algunos estados calculan esta tarifa anual para las corporaciones en función del número de acciones que la compañía ha autorizado emitir. Para las empresas que han autorizado un gran número de acciones, este cálculo puede resultar en tarifas anuales significativas. Por lo tanto, es importante que las empresas constituidas en estas jurisdicciones consideren este aspecto al determinar la estructura accionaria y la capitalización.

(b) Tasas De Presentación (Otros Estados). Al calcular los costos de constitución y mantenimiento para entidades estadounidenses, también es importante considerar no solo la jurisdicción en la que se constituirá la entidad, sino también si realizará negocios en otras jurisdicciones. Para una empresa que registre su negocio en un estado mientras mantiene sus operaciones comerciales en otros estados, esta empresa deberá registrarse como una entidad "extranjera" en esos otros estados (donde "extranjera" significa que no se constituyó originalmente en dichos estados). Cada uno de esos otros estados le cobrará a la empresa una tarifa de solicitud y tarifas anuales de informes (generalmente unos pocos cientos de dólares por año). La definición específica de "realizar negocios" varía entre jurisdicciones, pero en general, una entidad se considerará que está realizando negocios en un estado si tiene una oficina en el estado, posee activos en el estado, emplea un número significativo o tipo específico de empleados en el estado, o participa en la construcción de estructuras en el estado.

(c) Tarifas de Agente Registrado. Las empresas también están obligadas a designar y mantener un agente registrado en cualquier estado en el que realicen negocios. La función del agente registrado es aceptar notificaciones legales, como demandas u otros documentos legales, en nombre de la empresa en ese estado. Si la empresa tiene una dirección física u oficina en un estado, en la mayoría de los casos se le permite usar esa dirección como la dirección de su agente registrado en dicho estado. Si una empresa no tiene una dirección física en un estado donde está registrada para operar, deberá designar a un tercero para que actúe como su agente registrado en ese estado. Existen varias empresas regionales y nacionales de servicios corporativos que actúan en esta capacidad. El costo de este servicio oscila entre \$100 y \$350 por año en la mayoría de los casos.

II. Tipos de Estructuras de Negocios

(1) Corporación

Una corporación es una entidad comercial completamente separada y distinta de sus propietarios, cuya propiedad está representada por acciones de la corporación (por lo tanto, también se conocen como "accionistas"). Una corporación puede tener un único accionista, unos pocos o un gran número de accionistas. Las sociedades pueden emitir diferentes clases de acciones y designar diferentes series de acciones dentro de una clase, permitiendo así que una sociedad conceda diferentes derechos a diferentes accionistas.

Las corporaciones son creadas y reguladas por las leyes corporativas de su estado de constitución, así como por las leyes corporativas (tanto estatutarias como de derecho consuetudinario) en cualquier otra jurisdicción donde estén calificadas para realizar negocios.

Las actividades diarias de una corporación son gestionadas por funcionarios que son nombrados por la junta directiva, cuyos miembros son elegidos por los accionistas para proteger sus intereses como propietarios de la corporación. En esencia, los accionistas son los dueños de la corporación; la junta directiva es elegida para supervisar las operaciones de la corporación en nombre de los accionistas; y los funcionarios son los responsables de la gestión operativa de la corporación. Tanto los funcionarios como los directores de una corporación tienen el deber fiduciario de actuar en beneficio de los intereses de los accionistas.

Una de las principales ventajas de la constitución de una empresa es que los activos personales de los accionistas, directores y funcionarios están protegidos de los acreedores de la corporación, siempre que se observen ciertas formalidades corporativas, como mantener los fondos corporativos separados de los fondos personales, celebrar reuniones periódicas de directores y accionistas, llevar un acta de dichas reuniones y mantener registros financieros detallados.



Además, si la corporación es una filial de una matriz extranjera, la creación de una corporación en Estados Unidos puede actuar como un escudo para los activos de la matriz extranjera y mitigar, en cierta medida, los derechos de los acreedores de la empresa estadounidense para emprender acciones legales contra la matriz.

(a) Constitución

Las corporaciones se constituyen mediante la presentación de un Certificado de Incorporación o Acta Constitutiva (comúnmente llamados los “estatutos”), dependiendo del estado, ante la autoridad estatal correspondiente.

El incorporador es la persona responsable de establecer la corporación y presentar el certificado ante la autoridad estatal apropiada. El incorporador también nombrará la junta directiva inicial y adoptará los estatutos (que son las reglas que rigen el funcionamiento de la corporación) mediante un consentimiento escrito, ejecutado después de la constitución de la corporación. Una vez completado este proceso, el incorporador renunciará a sus funciones. Posteriormente, el consejo de administración ratificará las acciones del incorporador, nombrará a los funcionarios, aprobará la emisión de acciones para los accionistas y tomará las decisiones necesarias para las etapas iniciales de la corporación (como la apertura de una cuenta bancaria).

(b) Implicaciones del Impuesto Federal sobre la Renta en Estados Unidos¹

Los inversionistas extranjeros² deben considerar si la naturaleza de sus actividades o inversiones en los Estados Unidos es tal que podrían ser tratadas como relacionadas con un comercio o negocio estadounidense para fines de impuestos federales sobre la renta en los Estados Unidos.

¹ Este resumen no contiene una discusión exhaustiva de todas las consecuencias fiscales federales de los Estados Unidos que puedan ser relevantes para un inversionista extranjero en función de sus circunstancias particulares, ni aborda las posibles consecuencias fiscales estatales, locales, sucesorias, extranjeras u otras que puedan derivarse de una inversión en los Estados Unidos por parte de inversionistas extranjeros. Se insta a los inversionistas extranjeros a que consulten con su propio asesor fiscal respecto a las consecuencias fiscales federales de los Estados Unidos que podrían afectarles como resultado de una inversión en los Estados Unidos.

² Se refiere a individuos que no son ciudadanos de los Estados Unidos ni residentes para efectos fiscales (extranjeros no residentes) y a entidades tratadas como corporaciones extranjeras para efectos fiscales en los Estados Unidos.

Los inversionistas extranjeros están sujetos a impuestos sobre una base neta respecto a cualquier ingreso que esté “efectivamente conectado” con la realización de un comercio o negocio en Estados Unidos (ingreso efectivamente conectado o ECI).³

Los inversionistas extranjeros pueden optar por invertir en una corporación estadounidense para “bloquear” o evitar la realización de ECI. La corporación bloqueadora incurre en y paga el impuesto federal sobre la renta en Estados Unidos sobre sus ingresos operativos (ECI) y, por lo tanto, bloquea que dichos ingresos lleguen al inversionista extranjero. La corporación paga el impuesto federal sobre la renta en una base neta (tasa máxima del impuesto corporativo del 21 por ciento para los años fiscales que comiencen después del 31 de diciembre de 2017, conforme a la promulgación de la Ley de Recortes de Impuestos y Empleos de 2017). Cualquier producto neto después de impuestos que la corporación distribuya al inversionista extranjero generalmente no se tratará como ECI, sino como ingresos por dividendos de origen estadounidense, sujetos a retención de impuestos. El inversionista extranjero, en general, no tendrá que presentar declaraciones de impuestos sobre la renta ante el Servicio de Impuestos Internos (IRS) de Estados Unidos en relación con su inversión en la corporación.

Siempre que un inversionista extranjero (individuo o corporación) no realice actividades en los Estados Unidos que lo califiquen como involucrado en la realización de un comercio o negocio estadounidense, su responsabilidad fiscal ante el impuesto federal sobre la renta de Estados Unidos estará generalmente limitada a impuestos (pagaderos mediante retención) a una tasa fija del 30 por ciento (o una tasa más baja según el tratado fiscal) sobre ciertos ingresos brutos de fuentes estadounidenses, como dividendos e intereses.⁴ Este tipo de ingreso no es ECI y se conoce comúnmente como “ingreso FDAP” (ingreso fijo, determinable, anual o periódico). El inversionista extranjero podría ser elegible para beneficios (exención o una tasa reducida de retención) para ciertos ingresos FDAP, bajo un tratado de impuestos sobre la renta en vigor entre los Estados Unidos y el país de residencia del inversionista.

En consecuencia, las corporaciones extranjeras y los individuos que son accionistas de una corporación estadounidense están sujetos a una tasa fija de impuestos sobre los dividendos de origen estadounidense recibidos de dicha corporación. Si la corporación pagadora estadounidense retiene y remite las cantidades correspondientes al IRS, los inversionistas extranjeros⁵ (individuos o corporaciones) no estarán obligados a presentar declaraciones de impuestos federales sobre la renta en Estados Unidos ni a pagar impuestos federales adicionales únicamente como resultado de su inversión en la corporación estadounidense.

³ Las cuestiones fiscales relacionadas con las inversiones de inversionistas extranjeros en intereses inmobiliarios en los Estados Unidos están fuera del alcance de este artículo.

⁴ Este artículo no aborda la retención de impuestos relacionada con cuentas extranjeras bajo las Secciones 1471 a 1474 (FATCA) del Código de Impuestos Internos de 1986, en su versión enmendada. La FATCA generalmente impone una retención de impuestos del 30 por ciento sobre ciertos montos brutos de ingresos que no están efectivamente relacionados con un comercio o negocio en los Estados Unidos, pagados a ciertas “instituciones financieras extranjeras” y otras “entidades extranjeras no financieras” de propiedad estadounidense, a menos que se cumplan varios requisitos de reporte de información.

⁵ Los inversionistas extranjeros tratados como fideicomisos para efectos del impuesto federal sobre la renta de los Estados Unidos están sujetos a reglas especiales.

Ciertos tipos de ingresos están específicamente exentos del impuesto del 30 por ciento y, por lo tanto, no se requiere retención sobre los pagos de dichos ingresos a inversionistas extranjeros. El impuesto del 30 por ciento no se aplica a las ganancias de capital de origen estadounidense (ya sean a largo o corto plazo) ni a los intereses pagados a un inversionista extranjero por sus depósitos en bancos estadounidenses. Tampoco se aplica a los intereses que califican como "interés de cartera" (ciertos intereses de origen estadounidense recibidos por un extranjero no residente o una corporación extranjera respecto de obligaciones de deuda admisibles).

(c) Opciones de Financiamiento

En comparación con otras estructuras comerciales, las corporaciones tienen acceso a una gama más amplia de opciones de financiamiento, incluida la emisión de capital y la obtención de deuda para financiar actividades corporativas.

En los Estados Unidos, el requisito predeterminado para emitir valores (instrumentos de deuda y capital) a inversionistas implica el registro de dicha transacción ante la Comisión de Valores y Bolsa de EE.UU. (SEC). Sin embargo, existen varias excepciones a esta regla, y muchas entidades comerciales optan por obtener capital en forma de deuda o capital social conforme a ciertas excepciones al registro. La más común de estas exenciones es la exención del "Reglamento D", promulgada bajo la Ley de Valores de 1933, en su forma enmendada. Aunque una oferta conforme al Reglamento D permite a una corporación recaudar capital sin el proceso engorroso de registro requerido para una oferta pública, su principal desventaja es que los valores emitidos generalmente no serán líquidos, ya que no habrá un mercado público para los valores de una corporación que no sea "pública". Si una corporación elige registrar sus valores y realizar una oferta pública, dichos valores pueden cotizar en un mercado público o en una bolsa de valores (como un nivel en los mercados OTC, Nasdaq o la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE)).

Las corporaciones también tienen a su disposición opciones tradicionales de financiamiento de los bancos, como préstamos a plazo con tasas de interés fijas y planes de pago a largo plazo, préstamos para pequeñas empresas y líneas de crédito garantizadas y no garantizadas.

Bajo ciertas circunstancias, una entidad matriz extranjera puede proporcionar una garantía o un acuerdo de seguridad transfronterizo para una deuda contraída en los Estados Unidos por la corporación subsidiaria estadounidense. Por ejemplo, en 2014, China adoptó reglas que permiten "garantías y acuerdos de seguridad proporcionados por entidades chinas para endeudamiento en el extranjero" (nei bao wai dai, en chino). Esto normalmente se logra mediante una empresa matriz china que proporciona garantía o seguridad sobre sus activos en China a un banco chino con operaciones en Estados Unidos, el cual otorga un préstamo a través de su sucursal en Estados Unidos a la subsidiaria estadounidense de la compañía china.

Además, es común que una entidad matriz extranjera haga un préstamo a la filial estadounidense para financiar sus diversas etapas de operación.

Otras formas bastante tradicionales de acceder al capital para una corporación incluirían el uso de una tarjeta de crédito para pequeñas empresas (basada tanto en el puntaje de crédito del propietario como en el de la empresa, lo que también requiere que el propietario sea personalmente responsable de pagar la deuda en la tarjeta) y una tarjeta de crédito corporativa (basada en el historial crediticio y el rendimiento financiero de la empresa).



(2) Asociación General o Limitada

Una asociación general es una entidad empresarial administrada y operada por al menos dos personas (los socios) que aportan dinero, bienes, mano de obra o habilidades, y esperan compartir las ganancias y pérdidas del negocio. Cada socio de una asociación general tiene responsabilidad ilimitada por las deudas y obligaciones de la asociación, lo que significa que cada socio general puede ser demandado por el importe total de las deudas y obligaciones de la asociación. Cada socio general contribuye a la gestión diaria del negocio y tiene la autoridad para tomar decisiones comerciales y vincular legalmente a la asociación al celebrar contratos. Las contribuciones, responsabilidades y obligaciones de los socios generales suelen ser iguales, a menos que se indique lo contrario en un acuerdo de asociación firmado por todos los socios.

Una sociedad limitada está compuesta por uno o más socios generales con responsabilidad ilimitada, quienes administran el negocio, y uno o más socios limitados con responsabilidad limitada (lo que significa que los socios limitados no son responsables del pago de las deudas de la sociedad con sus activos personales), quienes no desempeñan un papel activo en la gestión del negocio ni tienen autoridad para vincular a la sociedad en la celebración de contratos.

(a) Constitución

En la mayoría de los estados, no se requiere una presentación de requisitos para formar una asociación general. El nombre legal de una asociación general se basa en los nombres de los socios. Algunas asociaciones generales pueden optar por adoptar un nombre ficticio, supuesto o "haciendo negocios como" (DBA), presentándolo ante la autoridad estatal pertinente.

Una sociedad limitada se forma mediante la presentación de un "certificado de sociedad limitada" (cuyo nombre puede variar de un estado a otro) ante la autoridad estatal correspondiente. Un acuerdo de sociedad limitada firmado por todos los socios establece las reglas para la gestión del negocio y define los derechos, responsabilidades y obligaciones entre los socios.

(b) Implicaciones del Impuesto Federal sobre la Renta de Estados Unidos

Una sociedad presenta una declaración anual de impuestos sobre la renta ante el IRS para informar los ingresos, deducciones, ganancias y pérdidas de sus operaciones, pero no paga impuestos federales sobre la renta en Estados Unidos. En su lugar, la sociedad “traslada” cualquier ganancia o pérdida a sus socios. Cada socio debe informar su parte distributiva (independientemente de si la sociedad distribuye o no efectivo al socio) de los ingresos, ganancias, pérdidas, deducciones y créditos de la sociedad. Por lo tanto, es posible que los socios incurran en obligaciones fiscales federales en Estados Unidos sin recibir de la sociedad suficientes distribuciones de efectivo para cubrir dichas obligaciones fiscales. Esta situación se conoce comúnmente como “ingreso fantasma”. Al final de cada año fiscal o calendario, la sociedad generalmente entrega la información tributaria en un Anexo K-1 a los socios, necesaria para que completen su declaración de impuestos.

Si un inversionista extranjero invierte en una sociedad que participa en un comercio o negocio en Estados Unidos, se considerará que dicho inversionista está involucrado en un comercio o negocio en Estados Unidos. Por lo tanto, las actividades comerciales de la sociedad en Estados Unidos se atribuyen a sus socios extranjeros, sin importar cuántas sociedades intermedias separen al socio extranjero de la sociedad subyacente que participa en un comercio o negocio en Estados Unidos. La protección de los tratados generalmente no está disponible para los socios extranjeros de una sociedad involucrada en un comercio o negocio en Estados Unidos, ya que la mayoría de estas sociedades tienen un establecimiento permanente en dicho país. Además, una sociedad que participe en un comercio o negocio en Estados Unidos debe retener el impuesto sobre la renta estadounidense sobre cualquier ingreso efectivamente conectado (ECI) de la sociedad asignable a sus socios extranjeros, independientemente de si el socio extranjero ha recibido efectivamente una distribución de efectivo.

Generalmente, la ganancia reconocida por un socio extranjero de la venta de un interés en una sociedad que realiza negocios en Estados Unidos es considerada ingreso efectivamente conectado (ECI). Por lo tanto, el socio transferidor extranjero estará sujeto a impuestos estadounidenses sobre dicha ganancia. Además, la ganancia de ECI estará sujeta a una retención del 10 por ciento sobre el monto obtenido en la venta. El comprador (cesionario) de los intereses de la sociedad debe retener el impuesto sobre el producto de la venta, pero si no lo hace, la sociedad estará obligada a retener el monto del impuesto, más los intereses, de las distribuciones futuras al cesionario (comprador).

Salvo ciertas excepciones, la ley federal de impuestos sobre la renta de Estados Unidos impone un impuesto del 30 por ciento sobre los intereses, dividendos, alquileres, regalías y otros ingresos FDAP derivados por una persona extranjera de fuentes estadounidenses. Una sociedad estadounidense (nacional) con ingresos FDAP debe recaudar y remitir el impuesto en nombre del socio extranjero.

(c) Opciones de financiamiento

Las opciones de financiamiento disponibles para las asociaciones son similares a las de las corporaciones, aunque con algunas limitaciones. Por ejemplo, las sociedades generalmente no se cotizan en bolsa y, normalmente, se convierten en corporaciones antes de realizar

una oferta pública inicial (OPI). Además, cuando una sociedad solicita un préstamo o una línea de crédito a un banco, este revisará el historial crediticio personal y las finanzas de los socios, además de las de la sociedad.

Cuando una sociedad recauda fondos mediante una oferta privada de valores, ofrece sus intereses societarios para la venta. Puede permitir que algunos o todos los socios existentes inviertan más capital en la sociedad, o atraer a nuevos socios con nuevo capital, lo que tiene el efecto de diluir los porcentajes de propiedad de los socios existentes.

(3) Sociedad de Responsabilidad Limitada

Una Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC) es una estructura de negocios que combina elementos estructurales de una corporación con los beneficios fiscales

de una sociedad. Las normas y reglamentos Los asuntos relacionados con las LLC varían según el estado.

Los propietarios de una LLC se denominan miembros, cuya propiedad de la LLC está representada por su posesión de un cierto porcentaje de los intereses de membresía o un cierto número de unidades de membresía (similares a las acciones de una corporación) de la LLC. Una LLC puede tener

diferentes clases de intereses de membresía o unidades de membresía, lo que proporciona flexibilidad para distribuir los derechos de voto y las ganancias de distintas maneras. La mayoría de los estados permiten que los miembros incluyan a los individuos, corporaciones y otras LLC, tanto de Estados Unidos como extranjeras.



Las LLC pueden estar compuestas por un solo miembro o por múltiples miembros. Las LLC pueden ser gestionadas por los miembros, donde todos los miembros participan en las operaciones diarias y en el proceso de toma de decisiones de la LLC, o ser administradas por gerentes, donde uno o más gerentes son designados por los miembros como agentes de la empresa para gestionar el negocio. Un gerente puede ser miembro, pero no es un requisito.

Al igual que en las corporaciones, los miembros de las LLC no son personalmente responsables de las obligaciones, deudas o pasivos de la LLC,

Aunque el mantenimiento de formalidades empresariales no es tan estricto en las LLC como lo es en las corporaciones, generalmente se considera una buena práctica seguir pautas similares y observar tales formalidades, como lo hacen las corporaciones.

(a) Constitución

Las LLC se constituyen mediante la presentación de un certificado de formación o acta constitutiva, dependiendo del estado, ante la autoridad estatal correspondiente. La mayoría de los estados requieren que los nombres de las LLC terminen con un designador específico, como “Compañía de Responsabilidad Limitada” o “LLC”. Algunos estados pueden tener requisitos adicionales para establecer una LLC.

Un organizador, que no tiene que ser un miembro, es la persona que presenta el certificado de formación o el acta constitutiva para formar la LLC. Después de la formación, el organizador ejecuta las resoluciones del organizador (similares a las resoluciones del incorporador), que enumeran a los miembros y/o gerentes de la LLC, y luego renuncia a sus funciones como organizador.

Al igual que los estatutos de una corporación, el acuerdo operativo de una LLC, firmado por todos los miembros, rige las operaciones internas de la LLC. Aunque muchos estados no requieren acuerdos operativos (sin los cuales se aplican las reglas predeterminadas estatales), generalmente se considera una buena práctica que los miembros de una LLC tengan un acuerdo operativo para delinear los derechos, obligaciones y reglas bajo las cuales los miembros serán propietarios y operarán la LLC.

(b) Implicaciones del Impuesto Federal sobre la Renta de Estados Unidos

Una LLC puede ser tratada por el IRS como una corporación, sociedad o una "entidad ignorada" (es decir, una entidad no considerada como separada de su propietario para efectos del impuesto federal sobre la renta), dependiendo del número de miembros y de cualquier elección presentada por la LLC ante el IRS.

Una LLC con al menos dos miembros se clasifica como una sociedad para efectos del impuesto federal sobre la renta, a menos que elija afirmativamente ser tratada como una corporación. Las implicaciones fiscales federales de Estados Unidos para los inversionistas extranjeros que invierten en sociedades se discuten anteriormente (en "Asociación General o Limitada"). Una LLC con un solo miembro es tratada como una entidad ignorada, y los ingresos, ganancias, pérdidas, créditos y deducciones de la LLC se informan en la declaración de impuestos sobre la renta del propietario, a menos que elija ser tratada como una corporación.

Para las LLC tratadas como sociedades para efectos del impuesto federal sobre la renta de Estados Unidos, un inversionista extranjero debe pagar impuestos sobre su participación en el ECI (ingreso efectivamente conectado) generado por la LLC, independientemente de si el miembro ha recibido efectivamente una distribución de efectivo de la LLC. Muchos inversionistas extranjeros en LLC prefieren que la LLC presente una elección ante el IRS para ser gravada como una corporación, de manera que eviten tener que presentar declaraciones de impuestos sobre la renta ante el IRS y pagar el impuesto sobre la renta de EE. UU. por su participación en el ECI (como ocurriría si la LLC fuera tratada como una sociedad o una entidad ignorada para efectos del impuesto federal sobre la renta de EE. UU.). Alternativamente, muchos inversionistas extranjeros optan por invertir en una corporación para evitar la obligación de presentar declaraciones de impuestos sobre la renta ante el IRS y pagar el impuesto sobre la renta de Estados Unidos.

(c) Opciones de Financiamiento

Las LLC tienen opciones de financiamiento similares a las disponibles para las sociedades, así como ciertas limitaciones. Cuando una LLC recauda fondos a través de una oferta privada de valores, ofrece sus intereses de membresía para la venta.

(4) Sucursal

Una empresa extranjera no está obligada a establecer una entidad separada en Estados Unidos para hacer negocios en dicho país y, en su lugar, podría hacerlo a través de una sucursal. Una sucursal es una extensión de la compañía extranjera que realiza negocios directamente en Estados Unidos y no tiene una existencia legal separada de la empresa extranjera. Esto expone a la propia empresa extranjera a obligaciones fiscales y legales en Estados Unidos con respecto a las operaciones de la sucursal.

(a) Constitución

No es necesario crear una nueva entidad para establecer una sucursal. La empresa extranjera tendrá que registrarse como una "corporación extranjera" (según se define en la ley estatal) mediante la presentación de un certificado de autoridad para hacer negocios en el estado donde se llevarán a cabo las actividades comerciales a través de la sucursal.

(b) Implicaciones del Impuesto Federal sobre la Renta de Estados Unidos

Una corporación extranjera que opera directamente en Estados Unidos a través de su sucursal estará sujeta al impuesto sobre la renta por los ingresos atribuibles a sus operaciones en Estados Unidos. Si las actividades de la corporación extranjera constituyen un comercio o negocio en Estados Unidos, la corporación estaría sujeta al impuesto federal sobre la renta de Estados Unidos en términos netos (tasa máxima del impuesto corporativo del 21 por ciento para los años fiscales que comienzan después del 31 de diciembre de 2017) y al impuesto del 30 por ciento sobre las "ganancias de las sucursales".

Las corporaciones extranjeras están sujetas a impuestos en Estados Unidos sobre cualquier ingreso que sea ECI (ingreso efectivamente conectado). También están sujetas al impuesto sobre las ganancias de las sucursales a una tasa del 30 por ciento sobre cualquier repatriación considerada de ECI (generalmente, las ganancias generadas por las operaciones en Estados Unidos de la corporación extranjera, en la medida en que no se reinviertan en un comercio o negocio en Estados Unidos). Sin embargo, dependiendo de su país de residencia y su capacidad para calificar para los beneficios de un tratado, la corporación podría ser elegible para una exención o una tasa reducida del impuesto a las ganancias de las sucursales en virtud de un tratado. Sin el alivio de un tratado, los inversionistas corporativos extranjeros podrían estar sujetos a impuestos sobre el ECI a una tasa impositiva efectiva del 44,7 por ciento (54,5 por ciento para los años fiscales que comienzan antes del 1 de enero de 2018).

Aunque una corporación extranjera no lleve a cabo un comercio o negocio en Estados Unidos, está sujeta a impuestos a una tasa fija del 30 por ciento (o una tasa más baja según el tratado tributario) sobre la cantidad bruta de ciertos ingresos de origen estadounidense que no estén efectivamente conectados con un comercio o negocio en Estados Unidos, generalmente pagaderos a través de retenciones. Los ingresos sujetos a esta tasa impositiva fija incluyen, pero no se limitan a, dividendos y ciertos ingresos por intereses.

Ciertos tipos de ingresos están específicamente exentos del impuesto del 30 por ciento y, por lo tanto, no se requiere retención sobre los pagos de dichos ingresos a una corporación extranjera. El impuesto del 30 por ciento no se aplica a las ganancias de capital de origen estadounidense

(ya sean a largo o corto plazo) ni a los intereses pagados a una corporación extranjera por sus depósitos en bancos estadounidenses. El impuesto del 30 por ciento tampoco se aplica a los intereses que califican como "intereses de cartera".

(c) Opciones de Financiamiento

Al no ser una entidad jurídica independiente, una sucursal no tiene la opción de obtener capital mediante ofertas públicas o privadas.

En comparación con una entidad estadounidense, una sucursal de una empresa extranjera puede estar sujeta a un mayor escrutinio por parte de un banco al intentar abrir una cuenta bancaria en Estados Unidos.

II. Conclusión

La elección de la estructura para un negocio en particular depende de muchos factores. Este capítulo aborda brevemente algunos factores importantes a considerar, pero no discute todos los factores que pueden ser relevantes, como las leyes de inmigración, las consideraciones de planificación patrimonial y las implicaciones fiscales para los inversionistas extranjeros en sus países de origen. Se recomienda encarecidamente a los inversionistas extranjeros que consulten con sus asesores legales, financieros y fiscales tanto en Estados Unidos como en sus países de origen para elegir la estructura de negocios que mejor se adapte a sus necesidades comerciales.

Acerca de Robinson & Cole LLP

Fundado en 1845, Robinson & Cole LLP es un bufete de abogados con sede en Estados Unidos, compuesto por más de 200 abogados y con 11 oficinas en todo el país, incluidas en los principales centros metropolitanos de Boston, Nueva York, Filadelfia, Miami y Los Ángeles. Somos un bufete de abogados de servicios integrales, con experiencia en áreas como la constitución de empresas, fusiones y adquisiciones, mercados de capitales, leyes de valores en Estados Unidos, impuestos, inmigración y empleo, manufactura/distribución, propiedad intelectual y tecnología, construcción/bienes raíces y litigios. El bufete representa a empresas de todos los tamaños, con un enfoque en empresas industriales que son pequeñas o medianas y/o de propiedad familiar.

Nuestra Experiencia Internacional

Robinson & Cole LLP ha estado representando a empresas internacionales que desean hacer negocios en Estados Unidos durante décadas. Nuestros abogados representan regularmente a clientes de todo el mundo en relación con transacciones transfronterizas con empresas estadounidenses y con su expansión en el mercado de Estados Unidos. Tenemos una larga trayectoria asesorando a empresas ubicadas en Asia y Europa, y nos enorgullece comprender y adaptarnos a las diferencias interculturales que pueden existir en la forma en que se toman decisiones, basadas en la historia, la cultura y los diferentes sistemas legales. Nuestros abogados son líderes en la comunidad económica y han sido invitados a hablar en la Casa Blanca, en eventos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, así como por organizaciones de desarrollo económico con sede en Estados Unidos que desean atraer empresas a Estados Unidos.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Anna Jinhua Wang, Jeffrey J. White, J. Michael Wirvin, y Michael J. Kearney con Robinson & Cole LLP. Las opiniones expresadas en este capítulo son de los propios autores, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento jurídico. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.

Impuestos

Visión General de las Principales Consideraciones Fiscales en Estados Unidos para la Inversión Extranjera Entrante



Jillian Symes

Julia Tonkovich

Brian Smith



Estados Unidos es la economía más grande del mundo y ofrece enormes oportunidades de operación e inversión, con una fuerza laboral innovadora y productiva, una infraestructura robusta y mercados lucrativos. Sin embargo, para las empresas extranjeras interesadas en invertir en Estados Unidos, navegar por el código y las regulaciones fiscales federales, así como los impuestos estatales y locales, puede resultar desalentador. Una preparación inadecuada puede generar riesgos indebidos, dar lugar a un aumento inesperado de los costos fiscales y, en última instancia, afectar el éxito general de las operaciones en Estados Unidos. Además, pasar por alto beneficios fiscales y financieros potencialmente valiosos, incluidos créditos e incentivos federales, estatales y locales, puede resultar en oportunidades perdidas para reducir los costos impositivos y beneficiarse de compensaciones de costos operativos y de capital.*

Este capítulo tiene como objetivo proporcionar a las empresas interesadas en invertir en Estados Unidos una orientación general sobre los diversos niveles de impuestos que se imponen a los inversionistas extranjeros, así como sobre los incentivos gubernamentales disponibles. Es fundamental consultar con un asesor calificado antes de tomar cualquier decisión comercial o fiscal, para comprender mejor el impacto de esas decisiones en relación con los hechos específicos de la inversión.

Los Fundamentos del Impuesto Federal de Estados Unidos

¿Quién debe pagar?

Las personas, ciudadanos, corporaciones y sus sucursales extranjeras que son residentes fiscales en Estados Unidos están sujetas a impuestos federales de Estados Unidos (y potencialmente a impuestos estatales y locales) sobre sus ingresos a nivel mundial. Por el contrario, las personas que no son residentes fiscales en Estados Unidos, así como las corporaciones y asociaciones que no son estadounidenses, generalmente solo están sujetas al impuesto estadounidense sobre los ingresos que están "efectivamente conectados a un comercio o negocio en Estados Unidos" (denominados ECI, por sus siglas en inglés) y los ingresos de origen estadounidense que son "fijos, determinables, anuales o periódicos" (FDAP, por sus siglas en inglés). Los ingresos FDAP generalmente incluyen intereses, dividendos, rentas y regalías de origen estadounidense.

El ECI debe estar asociado con una actividad en Estados Unidos que alcance el nivel de un comercio o negocio en dicho país. Aunque el código tributario de Estados Unidos no define un comercio o negocio estadounidense, la jurisprudencia generalmente lo enmarca como una actividad en busca de ganancias que sea "considerable, continua, regular y sustancial". Si la matriz o subsidiaria extranjera reside en un país que tiene un tratado de impuesto sobre la renta con Estados Unidos, las ganancias comerciales están sujetas al impuesto federal sobre la renta de Estados Unidos solo en la medida en que los ingresos sean atribuibles a un Establecimiento Permanente (PE, por sus siglas en inglés) en Estados Unidos. En general, un PE requiere una conexión comercial más permanente con Estados Unidos, por lo que es posible que una empresa no estadounidense pueda llevar a cabo un comercio o negocio en Estados Unidos sin que este alcance el nivel de un PE estadounidense (y, por lo tanto, no esté sujeta al impuesto federal sobre la renta).

* Las opiniones expresadas son las de los autores y no representan necesariamente las opiniones de Ernst & Young LLP ni de ninguna otra firma miembro de la organización global de EY.

¿Cuánto se debe pagar de impuestos?

Para las corporaciones no estadounidenses, el ECI está sujeto a impuestos federales al mismo tipo que se aplica a las corporaciones nacionales de Estados Unidos.

Además de los impuestos federales, también pueden aplicarse impuestos estatales y locales a los ingresos comerciales de las empresas en Estados Unidos, los cuales se analizan más adelante. Generalmente, está disponible una deducción en la declaración federal de impuestos sobre la renta para todos los impuestos estatales y locales; por lo tanto, a pesar de la adición de impuestos estatales y locales, es común que una corporación tenga una tasa impositiva marginal efectiva en Estados Unidos de aproximadamente el 25 por ciento.

El impuesto sobre el FDAP es retenido por el pagador en términos brutos a una tasa del 30 por ciento, aunque esta tasa puede reducirse (potencialmente a cero) bajo un tratado de impuestos sobre la renta aplicable de Estados Unidos si el receptor de ingresos es elegible para los beneficios del tratado. Ciertas excepciones a la retención fiscal del FDAP también pueden estar disponibles bajo la ley federal.

Panorama Simplificado de los Tipos del Impuesto de Sociedades

<i>Naturaleza del impuesto</i>	<i>Tasa</i>
Impuesto sobre Sociedades	21%
Ganancias de Capital	21%
Impuestos Estatales y Locales sobre la Renta	Varía según el estado, de 0% a 13%, pero generalmente deducibles contra el impuesto federal sobre la renta
Retención de Impuestos del FDAP, incluyendo Dividendos, Intereses, Rentas, Regalías	30% (aplicable a destinatarios no estadounidenses) - tenga en cuenta que esto puede reducirse en virtud de un tratado aplicable
Impuesto sobre Beneficios de Sucursal	30% (aplicable a destinatarios no estadounidenses) - tenga en cuenta que esto puede reducirse en virtud de un tratado aplicable

* Pueden aplicarse impuestos adicionales, incluyendo impuestos federales sobre la nómina, aranceles y aduanas, así como una variedad de otros impuestos estatales y locales.

Elección de la Entidad

Existen varias formas mediante las cuales una compañía no estadounidense puede estructurar su negocio en Estados Unidos. La elección puede estar impulsada por los requisitos del cliente y las necesidades comerciales, aunque los impuestos tanto estadounidenses como no estadounidenses también pueden desempeñar un papel importante. Los modelos comerciales típicos incluyen una oficina de representación, una sucursal o una subsidiaria de propiedad total. Cada uno tiene sus propias implicaciones y requisitos de cumplimiento para fines fiscales en Estados Unidos; esta discusión se centra en las consideraciones fiscales asociadas con dichos modelos.

Una oficina de representación es la opción más sencilla para una empresa que recién comienza a hacer negocios en Estados Unidos, y es posible que no active el impuesto federal sobre la renta corporativa de Estados Unidos si las actividades en el país son muy limitadas. Una oficina de representación puede ser adecuada para las primeras etapas de la expansión de la compañía en

Estados Unidos, pero es probable que deba ser transformada en una sucursal o subsidiaria a medida que crezca el negocio en Estados Unidos.

Una estructura de sucursal es similar a una oficina de representación en el sentido de que no requiere la incorporación de una entidad legal separada, pero una sucursal puede realizar una gama sustancialmente más amplia de actividades que una oficina de representación. No obstante, una sucursal constituirá una presencia sujeta a impuestos en Estados Unidos, lo que significa que la empresa debe rendir cuentas anualmente y presentar informes fiscales federales sobre las ganancias de la sucursal. La empresa matriz de la sucursal será considerada el contribuyente en Estados Unidos y, como tal, los otros ingresos operativos de la empresa matriz podrían quedar sujetos a la red tributaria de Estados Unidos en ciertas circunstancias. Es importante que todas las transacciones entre partes relacionadas, entre la sucursal en Estados Unidos y la empresa matriz, se basen en los principios de precios de transferencia de plena competencia de Estado.

Las empresas no estadounidenses que planean tener personal o propiedades en Estados Unidos a menudo eligen incorporar una subsidiaria estadounidense de propiedad total para "aislar" las actividades con sede en Estados Unidos. Una subsidiaria no tiene que estar necesariamente constituida en el estado en el que realiza principalmente sus negocios. Es común constituirse en un estado con leyes de incorporación flexibles y luego operar en muchos otros estados, lo que puede requerir el registro de la corporación para hacer negocios en esos otros estados y la solicitud de un certificado de autoridad para operar allí. Al igual que con las estructuras de sucursal, es importante que todas las transacciones entre partes vinculadas con la filial en Estados Unidos se basen en los principios de precios de transferencia de plena competencia de Estados Unidos para controlar la cantidad de ganancias sujetas a impuestos estadounidenses.

Consideraciones Asociadas con los Modelos Operativos Típicos de Estados Unidos

<i>Consideraciones</i>	<i>Oficina de representación de EE.UU.</i>	<i>Sucursal de EE. UU</i>	<i>Filial corporativa de EE.UU.</i>
Funciones permitidas	Las actividades se limitan a actividades auxiliares y de apoyo, como la publicidad y la investigación de mercados.	No se aplican restricciones específicas a Operaciones de sucursales en Estados Unidos.	No se aplican restricciones específicas a las filiales corporativas, aunque todas las actividades transfronterizas entre partes vinculadas deben basarse en los principios de precios de transferencia de plena competencia de Estados Unidos.
Impuesto federal sobre la renta de Estados Unidos	Si las actividades son lo suficientemente limitadas, la oficina de representación no debe estar sujeta al impuesto sobre la renta federal de Estados Unidos.	Las ganancias de las sucursales que son ECI están gravadas con la tasa del impuesto corporativo del 21 por ciento.	Impuestos a la tasa del impuesto corporativo del 21 por ciento.

Dividendos	La oficina de representación no puede pagar dividendos.	Un impuesto del 30 por ciento a las ganancias de las sucursales sobre los retiros considerados de la sucursal (potencialmente reducidos/eliminados en virtud del tratado).	30 por ciento de retención de dividendos (potencialmente reducido o eliminado en virtud del tratado).
Fiscalidad estatal y local	Varía dependiendo del perfil de nexo fiscal estatal.	Varía dependiendo del perfil de nexo fiscal estatal.	Varía dependiendo del perfil de nexo fiscal estatal

Alternativamente, algunas compañías no estadounidenses optan por operar a través de una compañía de responsabilidad limitada (LLC) de Estados Unidos. Para fines del impuesto federal sobre la renta de los EE. UU., una LLC puede elegir diferentes clasificaciones fiscales. Por ejemplo, una LLC con un solo propietario se clasifica, por defecto, como una entidad no considerada (el equivalente a ser clasificada como una sucursal) para efectos fiscales en los EE. UU., a menos que el propietario elija tratarla como una corporación. De igual manera, una LLC con más de un propietario se clasifica como una sociedad, a menos que los propietarios opten por tratarla como una corporación. Estas reglas son comúnmente conocidas como las reglas de “marcar la casilla”. Antes de optar por utilizar una LLC con fines comerciales en Estados Unidos, la empresa no estadounidense debe considerar cuidadosamente el tratamiento que le da su país de origen a la LLC (como si pudiera considerarse una entidad híbrida).

Financiamiento de las Operaciones en Estados Unidos

Las operaciones en Estados Unidos se pueden financiar a través de deuda, capital o una combinación de ambas, aunque se recomienda que no se financien completamente con deuda. Aunque los gastos por intereses son generalmente deducibles, el código tributario de Estados Unidos impone varias restricciones a su deducibilidad. Además, el Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) puede reclasificar la deuda supuesta como capital para fines fiscales en Estados Unidos, lo que podría generar la no deducibilidad de los intereses y/o una mayor obligación tributaria por retención.

Los intereses pagados a un acreedor no estadounidense generalmente están sujetos a una tasa del 30 por ciento del impuesto federal de Estados Unidos a través de la aplicación del régimen de retención del FDAP, descrito anteriormente. Esta tasa puede reducirse (potencialmente a cero) si el acreedor es elegible para beneficios bajo un tratado de impuesto sobre la renta de Estados Unidos. También existen ciertas excepciones a la retención según la ley federal. Cabe destacar que la mayoría de los tratados fiscales de Estados Unidos contienen un artículo de “limitación de beneficios” (una disposición contra el uso indebido de tratados), que restringe los beneficios del tratado a las personas que tienen un nexo comercial medible con su país de constitución (por ejemplo, el país de residencia de los propietarios finales o la realización de un comercio o negocio activo en el país donde reside la empresa no estadounidense). La elegibilidad para una tasa

reducida del impuesto federal sobre los pagos de intereses, ya sea que la reducción se base en la ley federal o en un tratado tributario, debe confirmarse antes de formalizar cualquier acuerdo de financiamiento.

Repatriación de Ingresos en Estados Unidos

Una vez que las operaciones en Estados Unidos se vuelvan rentables, se debe considerar la mejor manera de repatriar el efectivo a la oficina central. Si se establece una filial corporativa estadounidense, los dividendos pagados a la empresa matriz no estadounidense generalmente están sujetos a una tasa del 30 por ciento de impuesto federal de EE. UU., bajo el régimen de retención del FDAP descrito anteriormente. Esta tasa del 30 por ciento puede reducirse (potencialmente a cero) bajo un tratado aplicable de impuestos sobre la renta de Estados Unidos si el receptor es elegible para los beneficios del tratado. Para las empresas no estadounidenses que operan en forma de sucursal en Estados Unidos, un impuesto federal sobre las ganancias de la sucursal impone una retención similar (y la exención de este impuesto también puede estar disponible bajo un tratado de impuestos sobre la renta de Estados Unidos).

En algunos casos, una empresa no estadounidense puede optar por utilizar deuda para financiar las operaciones en Estados Unidos y repatriar el efectivo a la oficina en el país de origen si la tasa de retención de impuestos federales sobre los intereses es menor que la tasa de retención de impuestos federales sobre los dividendos.

Impuestos Estatales, Locales y Otros

Además de las actividades y estructuras que generan la obligación del impuesto federal sobre la renta de los EE. UU., las empresas entrantes (dependiendo de dónde se ubiquen, cómo lleven a cabo sus negocios y a quién vendan sus productos) también pueden estar sujetas a impuestos estatales y locales subnacionales sobre la renta, así como a ciertos impuestos no relacionados con la renta, como los impuestos sobre ventas y uso, los impuestos sobre los ingresos brutos, los impuestos sobre la propiedad inmobiliaria y personal, los impuestos por desempleo y los impuestos sobre la nómina, entre otros.

Impuestos Estatales sobre la Renta

Las empresas no estadounidenses que se expanden a Estados Unidos pueden sorprenderse al descubrir que pueden estar sujetas a impuestos estatales sobre la renta no solo en su estado de constitución, sino también en otros estados. Los estados generalmente imponen impuestos cuando una empresa crea un “nexo” fiscal en dicho estado. El nexo generalmente se forma

cuando una empresa tiene personas o propiedades en un estado, incluso de manera temporal (y cada vez más, algunos estados también tienen reglas de nexo económico, por las cuales podría existir una responsabilidad fiscal incluso sin personas o propiedades en ese estado, siempre que la compañía haya alcanzado un umbral de ventas en dicho estado). Como tal, es posible que una empresa no estadounidense cree un nexo fiscal estatal en varios estados.



Aunque la mayoría de los estados utilizan el ingreso gravable federal como punto de partida para calcular la obligación tributaria estatal, cada estado puede realizar adiciones o sustracciones significativas a esa cantidad para determinar el ingreso gravable estatal. Los estados generalmente no permiten la misma cantidad de depreciación y suelen agregar los impuestos estatales y locales, entre otros elementos, para determinar la base impositiva estatal. Por lo tanto, la base del impuesto sobre la renta estatal puede variar considerablemente de un estado a otro. Además, y algo inusual en comparación con otros países del mundo, los estados dependen de la distribución mediante fórmulas para dividir la base impositiva de un negocio que opera en múltiples estados. En el pasado, la mayoría de los estados utilizaban un factor combinado que comparaba la proporción entre la propiedad, la nómina y las ventas en el estado en comparación con todas las jurisdicciones donde el contribuyente realizaba actividades comerciales. Actualmente, cada vez más estados dependen exclusivamente de un factor basado en las ventas para repartir la base impositiva entre los estados. En algunos casos, ciertos tipos de ingresos, como los provenientes de la venta de bienes inmuebles ubicados en el estado o de ingresos intangibles específicos, se asignan completamente a un solo estado, aunque estas reglas varían de un estado a otro. En teoría, no debería haber doble imposición entre los estados, ya que el ingreso total de una empresa debería asignarse y distribuirse entre los estados donde la empresa ha creado un nexo. Sin embargo, dado que no existe un mecanismo entre los estados para resolver disputas de doble imposición, es posible que una misma corriente de ingresos esté sujeta a impuestos en más de un estado.

En general, los estados pueden elegir si se ajustan al Código de Impuestos Internos (IRC) federal e incluso pueden seleccionar qué partes del IRC desean adoptar. Algunos estados optan por la conformidad de "fecha fija", lo que significa que siguen el IRC a partir de una fecha determinada. Otros estados eligen la conformidad "selectiva", adoptando solo ciertas disposiciones del IRC o ajustándose a esas disposiciones en momentos diferentes en comparación con su fecha original de adopción para efectos del impuesto federal sobre la renta. Otros practican la conformidad "rodante", actualizando automáticamente su referencia al IRC de manera continua, ajustándose así a la versión más reciente del IRC conforme se va modificando.

Adicionalmente, es posible generar un nexo fiscal estatal (y, por lo tanto, una obligación tributaria estatal) incluso si no existe una obligación tributaria federal, como cuando un tratado elimina dicha obligación a nivel federal, ya que los tratados fiscales de Estados Unidos se limitan, por sus términos, únicamente al impuesto federal sobre la renta de EE. UU. (excepto por las disposiciones de no discriminación). Por lo tanto, las empresas no estadounidenses deben tener en cuenta que, aunque crean que no tienen un Establecimiento Permanente (EP) en Estados Unidos y, por ende, no están sujetas al impuesto federal sobre la renta, aún podrían tener un nexo suficiente a nivel estatal para estar sujetas a los impuestos sobre la renta estatales. Estas reglas que rigen la presencia fiscal varían significativamente de un estado a otro y, en particular, incluso dentro de los distintos impuestos estatales o locales de un mismo estado.

Impuestos sobre Ventas y Uso

A diferencia de muchos otros países, Estados Unidos no impone un impuesto nacional sobre ventas ni un impuesto al valor agregado (IVA). En su lugar, estos impuestos basados en el consumo, conocidos como impuestos sobre ventas y uso [aunque pueden tener otros nombres, como "impuesto general sobre el consumo" (en Hawái) o "impuesto sobre el privilegio de transacciones" (en Arizona)], se aplican en todos los estados, excepto en cinco. En la

mayoría de los estados, además del impuesto estatal sobre ventas, los condados, ciudades y otras autoridades regionales locales tienen derecho a imponer sus propios impuestos sobre ventas y uso. Afortunadamente, en la mayoría de los estados, estos impuestos locales adicionales simplemente se añaden de manera incremental a la base impositiva estatal existente y son recaudados por la misma autoridad fiscal estatal. Sin embargo, en ciertos estados, algunas jurisdicciones locales con “autonomía local” tienen la autoridad para administrar sus propios impuestos sobre ventas y uso de manera independiente del estado, lo que significa que pueden tener una base impositiva diferente y pueden requerir que los contribuyentes presenten y reporten esos impuestos locales por separado. Los impuestos sobre ventas suelen aplicarse a la compra final del consumidor, mientras que las transacciones al por mayor generalmente están exentas. En general, todas las ventas de bienes personales tangibles que ocurren dentro de un estado están sujetas al impuesto sobre ventas, a menos que estén específicamente exentas por ley. En la mayoría de los estados, las ventas de servicios y bienes intangibles (como el software entregado electrónicamente) suelen estar excluidas del impuesto sobre ventas, a menos que estén gravadas específicamente. Es responsabilidad del vendedor recaudar y remitir el impuesto sobre ventas, aunque la legislación estatal y local generalmente permite que el costo sea transferido al consumidor.

Antes del fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos en 2018 en el caso *Dakota del Sur vs. Wayfair, Inc. (Wayfair)*,⁶ una empresa generalmente necesitaba tener una presencia física en un estado para estar obligada a recaudar y remitir el impuesto sobre las ventas en ese estado. El fallo de Wayfair eliminó el requisito de presencia física, lo que significa que los vendedores pueden estar obligados a cobrar el impuesto sobre ventas en transacciones con consumidores remotos que antes no estaban sujetos a dicho impuesto. Después del fallo de Wayfair, muchos estados implementaron umbrales de presencia para efectos del impuesto sobre ventas y uso, que se aplican en función del monto en dólares de ventas y/o el número de transacciones dentro del estado (generalmente, \$100,000 o más en ingresos derivados de ventas a consumidores en el estado, o 200 o más transacciones con consumidores ubicados en el estado, aunque estos umbrales varían entre estados). Además, en respuesta al rápido crecimiento de los minoristas en línea que permiten a terceros vender a través de sus portales de internet, casi todos los estados imponen ahora la responsabilidad de recaudar el impuesto sobre ventas a los operadores de dichos portales de ventas en internet.

Las empresas no estadounidenses que venden en Estados Unidos (incluidas aquellas que no tienen presencia física en el país) deben evaluar sus posibles obligaciones tributarias por ventas tras la sentencia de Wayfair y los cambios en curso en las leyes fiscales estatales y locales en respuesta a dicho fallo, y asegurarse de contar con procesos de cumplimiento y presentación de informes para satisfacer cualquier obligación. Aunque las autoridades fiscales estatales y locales pueden no tener la capacidad inmediata de hacer cumplir la recaudación, la falta de presentación de declaraciones implica que el plazo de prescripción para las evaluaciones de recaudación de impuestos sobre ventas permanece abierto indefinidamente. Las empresas no estadounidenses que no cumplan con estas obligaciones podrían sorprenderse más adelante al descubrir que tienen importantes responsabilidades fiscales a nivel estatal y local.

⁶ *Dakota del Sur v. Wayfair, Inc.*, 585 U.S. ___, 138 S.Ct. 2080 (2018).

Impuestos sobre el Empleo

El capital humano es un área que puede convertirse en un desafío para una empresa entrante, especialmente si la sede del país de origen queda a cargo de manejar los diversos y, a menudo, complejos requisitos de las jurisdicciones fiscales federales y multiestatales. Muchas empresas que llegan a Estados Unidos deciden externalizar algunas o todas sus actividades de gestión de recursos humanos, como la administración de nóminas y beneficios, ya que estas áreas requieren un considerable conocimiento local.



1. Impuesto sobre la Seguridad Social

Bajo la Ley Federal de Contribuciones al Seguro (FICA), el impuesto a la seguridad social se impone sobre los salarios o sueldos que reciben los empleados individuales para financiar los beneficios de jubilación pagados por el gobierno federal. Para 2022, el impuesto a la seguridad social es del 12.4 por ciento. La mitad del impuesto (6.2 por ciento) se retiene de los salarios del empleado, y la otra mitad (6.2 por ciento) es pagada por el empleador. La porción correspondiente al impuesto sobre la seguridad social está sujeta a un límite salarial que cambia periódicamente, mientras que la porción relativa al programa federal de Medicare (un impuesto del 1.45 por ciento tanto para el empleador como para el empleado) no está sujeta a dicho límite.

2. Impuesto Federal de Desempleo

El impuesto federal de desempleo (FUTA) se impone sobre los pagos salariales que los empleadores hacen a sus empleados por los servicios realizados dentro de los Estados Unidos, independientemente de la ciudadanía o residencia del empleador o empleado. La tasa impositiva proyectada para 2022 es del 6 por ciento sobre los primeros \$7,000 de salarios de cada empleado. En conexión con este programa federal de seguro de desempleo, la mayoría de los estados también imponen sus propios impuestos sobre el desempleo, los cuales son acreditables contra el impuesto FUTA cuando se pagan. Las tasas varían de un estado a otro, así como en función del historial de desempleo de cada empleador en particular.

3. Informes y Retenciones de los Empleadores

Un empleador (ya sea un empleador nacional o extranjero de los Estados Unidos) es responsable de retener y remitir los impuestos federales, estatales y locales sobre los ingresos y los impuestos a la seguridad social de los salarios de los empleados residentes y no residentes extranjeros. El empleador también es responsable de informar los ingresos por compensación de sus empleados que trabajan en los Estados Unidos.

Créditos e Incentivos Federales, Estatales y Locales

Aunque puede resultar complejo navegar en la red de impuestos federales, estatales y locales de Estados Unidos, también existen incentivos federales, estatales y locales disponibles para los inversionistas entrantes, cuando la inversión implica una inversión de capital material, investigación e innovación, o conduce a la creación de empleo. Estos pueden incluir créditos fiscales, reducciones, donaciones en efectivo, donaciones de tierras, préstamos a bajo interés y otros beneficios. Las empresas deben considerar una estrategia para identificar y asegurar estos incentivos a la inversión, ya que pueden ayudar a mitigar los costos iniciales y los costos operativos en curso asociados con la inversión en Estados Unidos, así como fortalecer la relación del inversionista entrante con las comunidades estadounidenses en las que hace negocios.

Glosario

Impuesto sobre las Ganancias de las Sucursales (BPT): El impuesto sobre las ganancias de las sucursales, que simula el tratamiento fiscal de una corporación que emite dividendos, es un impuesto federal estadounidense del 30 por ciento sobre los retiros considerados de una sucursal. La base imponible del impuesto sobre las ganancias de las sucursales es el monto equivalente al dividendo, que es esencialmente las ganancias de la sucursal correspondientes al año, menos las cantidades reinvertidas en Estados Unidos. En algunos casos, el impuesto del 30 por ciento sobre las ganancias de las sucursales puede reducirse o eliminarse mediante un tratado.

Corporación C: Bajo la ley de EE.UU., la mayoría de las corporaciones se establecen de acuerdo con la ley del estado de constitución. Aunque las leyes corporativas de la mayoría de los estados son similares, las de ciertos estados son más flexibles que otras. Una corporación tiene una identidad legal separada de sus accionistas. Esto se puede utilizar para limitar cualquier riesgo inherente a una sucursal o sociedad. Una “corporación C” se refiere al tratamiento fiscal federal de una corporación bajo el Subcapítulo C del IRC. La mayoría de las corporaciones son tratadas como “corporaciones C” a menos que se apliquen elecciones especiales o calificaciones. El uso de una corporación C también impide que las ganancias y pérdidas de Estados Unidos lleguen a los accionistas. Las ganancias obtenidas por una corporación C están sujetas a una tasa de impuesto sobre la renta federal del 21 por ciento (más cualquier impuesto estatal y local aplicable) en los Estados.

Ingresos Conectados de Manera Efectiva (ECI): Ingresos que están conectados de manera efectiva a un comercio o negocio en Estados Unidos, asociado con una actividad considerable, continua, regular y sustancial. El ECI se utiliza generalmente para determinar qué corporaciones extranjeras y sus sucursales o sociedades en Estados Unidos están sujetas a impuestos estadounidenses.

Ingresos Fijos, Determinables, Anuales o Periódicos (FDAP): Incluye dividendos, intereses, alquileres y regalías; generalmente excluye las ganancias de la venta de bienes inmuebles o personales.

Ley Federal de Contribuciones al Seguro (FICA): Un impuesto social impuesto sobre los salarios recibidos por los empleados individuales para financiar los beneficios de jubilación pagados por el gobierno federal de Estados Unidos.

Impuesto Federal de Desempleo (FUTA): Impuesto sobre los pagos salariales que los empleadores hacen a sus empleados, independientemente de la ciudadanía o residencia, por los servicios realizados dentro de los Estados Unidos.

Código de Impuestos Internos (IRC) de 1986, en su versión enmendada: La ley federal básica del impuesto sobre la renta para los Estados Unidos.

Servicio de Impuestos Internos (IRS): La agencia del gobierno federal de Estados Unidos responsable de hacer cumplir las leyes fiscales federales, recaudar impuestos, procesar declaraciones de impuestos y emitir reembolsos de impuestos.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC): Una entidad creada bajo la ley estatal. Desde una perspectiva federal de impuestos sobre la renta en Estados Unidos, una LLC es una entidad elegible que puede tratarse como una sociedad, una corporación o una entidad no considerada. Una LLC puede no ser considerada solo si tiene un solo integrante (es decir, propietario). Si tiene dos o más integrantes, a menos que elija ser tratada como una corporación, una LLC se considera como una sociedad para fines de impuestos federales sobre la renta (siempre que no participe en ciertos negocios para los cuales no se permite dicha elección). Desde la perspectiva del derecho empresarial estatal, las LLC proporcionan a sus miembros una protección de la responsabilidad similar a la ofrecida a los accionistas por estar organizada en forma de corporación.

Establecimiento Permanente (PE): Un lugar fijo de negocios a través del cual se lleva a cabo total o parcialmente el negocio de una empresa, que la mayoría de los tratados de doble imposición de Estados Unidos consideran que incluye un lugar de administración, una sucursal, una oficina o una fábrica.

Impuesto sobre Ventas y Uso: Los impuestos sobre ventas y uso en Estados Unidos generalmente se evalúan a nivel estatal y/o local y se aplican en la compra final por parte del consumidor, mientras que las transacciones al por mayor suelen estar exentas. Como regla general, todas las ventas de bienes personales tangibles están sujetas al impuesto sobre ventas o uso, a menos que estén específicamente exentas por ley (las ventas de servicios y bienes intangibles varían según el estado). Los impuestos de uso se imponen al uso, almacenamiento o consumo de bienes personales tangibles dentro del estado por parte de una empresa.

Nexo tributario estatal: Generalmente se refiere a la actividad comercial requerida en una jurisdicción tributaria estatal o local suficiente para permitir que un estado imponga la obligación de pagar o recaudar y remitir un impuesto. Según las resoluciones de la Corte Suprema de Estados Unidos, el nexo fiscal estatal puede estar limitado por las disposiciones de la Constitución de Estados Unidos. Además, las leyes estatales pueden establecer umbrales por los cuales un contribuyente puede tener suficientes conexiones con el estado para estar sujeto a una obligación de pago o recaudación de impuestos estatales, generalmente basada en la presencia física (como la presencia, incluso temporal, de empleados o contratistas independientes en el estado, o propiedad arrendada en el estado) o basada en la cantidad o número de transacciones que ocurren en el estado. Dichas reglas varían de un estado a otro y también dentro del mismo estado, según el tipo de impuesto.

Como se indica en otras referencias, los tratados de impuestos sobre la renta de Estados Unidos no se aplican a los estados. En consecuencia, aunque una empresa no estadounidense puede no tener un PE en Estados Unidos debido a la protección de un tratado, puede tener un "nexo fiscal estatal" y la obligación de pagar o remitir ciertos impuestos estatales o locales.

Comercio o Negocios en Estados Unidos: No existe una definición completa de lo que constituye un comercio o negocio en Estados Unidos; dicho concepto está en gran medida definido por la jurisprudencia. Para determinar si existe un comercio o negocio, debe medirse el nivel de actividad del propietario. Se requiere una actividad considerable, continua y regular en busca de ganancias para establecer un comercio o negocio.

Acerca de EY

EY es líder mundial en servicios de aseguramiento, impuestos, transacciones y asesoría. Los conocimientos y servicios de calidad que ofrecemos ayudan a generar confianza en los mercados de capitales y en las economías de todo el mundo. Desarrollamos líderes sobresalientes que trabajan en equipo para cumplir nuestras promesas a todas nuestras partes interesadas. Al hacerlo, desempeñamos un papel fundamental en la construcción de un mejor entorno laboral para nuestra gente, nuestros clientes y nuestras comunidades.

EY se refiere a la organización global, y puede hacer referencia a una o más de las firmas miembro de Ernst & Young Global Limited, cada una de las cuales es una entidad legal separada. Ernst & Young Global Limited, una compañía del Reino Unido limitada por garantía, no proporciona servicios a clientes. Para obtener más información sobre nuestra organización, visite ey.com.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Jillian Symes, Julia Tonkovich y Brian Smith de EY. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias de los autores, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoría legal. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.

Fuerza Laboral

Creación de Empleos Exitosos en Estados Unidos



Michael Sachs, Abogado Principal

Adam Boland, Miembro

Vanessa Kelly, Abogado Principal

Paul Starkman, Miembro

Charles Russman, Asesor Principal



La clave de cualquier organización es su gente, y cualquier empresa que haga negocios en Estados Unidos tendrá que reclutar, entrevistar, contratar y gestionar una fuerza laboral. El proceso de contratación y gestión de una fuerza laboral con sede en Estados Unidos puede diferir mucho de las prácticas habituales en otros países. En Estados Unidos, los empleadores están regulados por (1) leyes federales que se aplican a todas las empresas, independientemente de su ubicación; (2) leyes estatales, para el estado o estados individuales donde los empleados trabajan físicamente; y (3) ordenanzas locales o municipales en algunas de las ciudades más grandes. Además, la ley puede estar influenciada por consideraciones de “política pública” y decisiones judiciales. Por lo general, los empleadores gozan de gran libertad para estructurar sus políticas y prácticas en el lugar de trabajo. Esta libertad, sin embargo, tiene límites, ya que las leyes federales, estatales y locales regulan áreas como el salario mínimo y otras cuestiones relacionadas con el pago de salarios, y prohíben decisiones en el lugar de trabajo basadas en razones discriminatorias. También existen otros tipos de protecciones, incluidas aquellas para trabajadores con discapacidades o embarazadas.

Este capítulo está diseñado para proporcionar una visión general de las leyes federales, estatales y locales; cómo estas leyes funcionan para proteger a empleadores y empleados; y cómo Estados Unidos trabaja para proporcionar salvaguardas contra la discriminación a través de la clasificación de personas en “Clases Protegidas”. De hecho, estas clases protegidas deben ser una de las consideraciones más importantes para los empleadores al profundizar en las leyes que rigen el lugar de trabajo. El *Título VII de la Ley de Derechos Civiles de 1964* y los correspondientes estatutos federales de derechos civiles definen quién está protegido. En Estados Unidos, las leyes laborales prohíben la discriminación basada en estas características protegidas, que la ley federal identifica como edad, raza, sexo y género, origen nacional, discapacidad, color y religión. Varios estados de Estados Unidos y algunas entidades gubernamentales locales han ampliado estas categorías para proporcionar protecciones más amplias.



Sección 1: La Relación Laboral

Contratación

En pocas palabras, el reclutamiento no puede mostrar una preferencia por una clase de personas ni desalentar a alguien de postularse porque pertenece a una clase protegida. Esto es cierto independientemente de si un empleador recluta a través de ofertas de trabajo, reclutadores o de boca en boca. Por ejemplo, las ofertas de trabajo no pueden buscar "mujeres" o "graduados universitarios recientes", ya que la primera mostraría una preferencia por las mujeres y desalentaría a los hombres a postularse, mientras que la segunda desalentaría a las personas mayores de 40 años. Del mismo modo, los empleadores no pueden instruir a sus reclutadores para que solo entrevisten a personas dentro o fuera de las categorías protegidas, ni reclutar de una manera que solo atraiga a personas fuera de dichas categorías. Por lo tanto, los empleadores deben revisar las ofertas de trabajo para detectar posibles

problemas y asegurar un lenguaje e impacto neutrales, así como revisar las instrucciones dadas a los reclutadores. También existen algunas restricciones específicas por estado sobre lo que los empleadores pueden preguntar antes de la contratación, como los historiales salariales.

Los beneficios para los empleados son una parte esencial del reclutamiento y la compensación en Estados Unidos. Si bien los beneficios varían según el tamaño del negocio, la región geográfica y el sector económico, los más comunes son los servicios de salud (médica, dental y visual), los planes de jubilación y el tiempo libre remunerado. Algunos beneficios menos comunes, pero aún populares, incluyen programas de incentivos, reembolso de educación y descuentos en algunos productos. Los beneficios para los empleados están en constante evolución para incorporar nuevos conceptos y expectativas. Muchas empresas están reevaluando sus beneficios a la luz de las prioridades de la fuerza laboral que buscan atraer y retener. Cada empleador es libre de elegir los tipos de beneficios que ofrece y cómo los proporciona. Sin embargo, algunos beneficios deben ofrecerse de manera uniforme a todos los empleados en situaciones similares. También existen ciertos beneficios que pueden adaptarse a empleados específicos o potenciales. Un punto clave a recordar es que los requisitos legales y las restricciones están cambiando tan rápidamente como los beneficios.

Entrevistas

Al igual que en el reclutamiento, los empleadores no deben investigar ni tomar decisiones basadas en la discapacidad, raza, color, género, sexo, origen nacional, edad o religión de un solicitante. Los empleadores deben evitar hacer preguntas sobre el estado civil o familiar, así como sobre la afiliación a un club o sindicato. En cambio, las preguntas de la entrevista deben limitarse a determinar si una persona está calificada para el trabajo. Por ejemplo, si un trabajo requiere que un empleado levante 50 libras, el entrevistador puede preguntar si el solicitante cumple con todas las calificaciones requeridas. Por

otro lado, el entrevistador no debe preguntar:

"Veo que estás en una silla de ruedas. ¿A pesar de eso puedes levantar 50 libras?".

Del mismo modo, si un empleador requiere que los solicitantes tomen una prueba como parte del proceso de contratación, dicha prueba debe estar relacionada con el trabajo y no puede excluir a las personas debido a pertenencia a una categoría protegida.



su

Leyes "Ban the Box"

Varios estados (16 en el momento en que se redactó este capítulo) y muchas más ciudades, han implementado las denominadas leyes "Ban the Box". Estas leyes están diseñadas para limitar o eliminar la facultad de los empleadores de indagar sobre condenas penales pasadas o utilizar dichas condenas en las decisiones de contratación. Aunque estas leyes varían entre los estados (y localidades), generalmente: restringen el tipo de condena que se puede preguntar; limitan la capacidad de usar condenas pasadas en decisiones de contratación; retrasan las verificaciones de antecedentes; y exigen que los empleados sean notificados

cuando la información criminal se utiliza en decisiones de contratación. Varias localidades dentro de estos estados tienen requisitos adicionales sobre qué información puede ser buscada o utilizada. Algunos estados requieren un análisis detallado antes de rechazar a un candidato basado en una condena penal.

Pruebas de Drogas Antes de la Contratación

Las pruebas de drogas antes de la contratación son otra área en la que las leyes y los requisitos varían drásticamente entre diferentes estados y localidades. Algunos estados no tienen restricciones en cuanto a las pruebas de drogas previas a la contratación; otros tienen algunas restricciones limitadas. Ciertas localidades van aún más lejos al eliminar la posibilidad de exigir pruebas de drogas antes de la contratación, excepto en situaciones muy limitadas, o al restringir a los empleadores de realizar pruebas de ciertas drogas, como el cannabis, salvo en circunstancias muy específicas. Algunos estados que permiten el uso de marihuana medicinal han revisado los procedimientos de prueba para acomodar el uso de cannabis fuera del trabajo. Existe cierta tensión entre las leyes federales y estatales sobre el tema de las pruebas de drogas. Algunos empleadores que tienen contratos federales, subvenciones federales o están sujetos a las directrices del Departamento de Transporte (DOT) o del Departamento de Defensa (DOD), pueden tener requisitos de pruebas de drogas más amplios que los permitidos por la ley estatal.

Gestión de la Fuerza Laboral

Los empleadores tienen gran libertad en decisiones sobre ascensos, aumentos salariales, disciplina o despido. Sin embargo, deben estar conscientes de seguir las leyes de la Ley de Igualdad Salarial, así como otras leyes de no discriminación y no represalia al tomar estas importantes decisiones laborales. Además, los empleadores deben consultar las leyes federales, estatales y locales sobre estos temas (Consulte la Sección 4: Cumplimiento). En general, son libres de diseñar políticas salariales basadas en méritos, métricas de desempeño, desarrollo del cliente u otras consideraciones importantes, sin estar restringidos únicamente por la antigüedad o el nivel del puesto.

Sección 2: Empleo a Voluntad

Casi todos los estados de los Estados Unidos aplican alguna versión de la doctrina de “empleo a voluntad”. En general, esta doctrina significa que tanto el empleado como el empleador pueden terminar la relación en cualquier momento, sin previo aviso o causa justificada. Cualquier decisión de empleo, incluso en un estado que siga una aplicación amplia de la doctrina de empleo a voluntad, debe cumplir con todas las leyes federales, estatales y locales que regulan las decisiones de empleo, incluidas las clases protegidas.

La doctrina del empleo a voluntad puede ser un concepto nuevo para los inversionistas internacionales acostumbrados a contratar mediante contratos de trabajo con un plazo fijo que puede limitar la capacidad de despedir empleados. Bajo la doctrina del empleo a voluntad, no hay un término establecido de empleo, ni un estándar que afecte las decisiones de empleo, y, como resultado, cada parte puede terminar la relación laboral en cualquier momento. En resumen, la doctrina no requiere un compromiso a largo plazo por parte de ninguna de las partes. En una situación a voluntad, un

empleado que simplemente desea dejar de trabajar puede terminar la relación laboral en cualquier momento, al igual que el empleador. De hecho, desde 1888, Texas ha sostenido que los empleadores pueden despedir a un empleado por buena causa, mala causa o sin causa alguna. La mayoría de los otros estados tienen decisiones judiciales que contienen fallos similares.

Los empleadores y empleados pueden ignorar la doctrina del empleo a voluntad mediante la firma de contratos que especifiquen la duración del empleo y las condiciones para, y consecuencias de, la terminación. Aun sin un contrato escrito explícito, sin embargo, la doctrina tiene algunas limitaciones. Aunque la doctrina del empleo a voluntad presenta un enfoque directo de la relación laboral —ambas partes continuarán trabajando juntas si cada parte desea continuar la relación— la aplicación de la ley federal y estatal prevalece sobre la doctrina. La excepción más obvia es que una decisión de empleo no puede basarse en un acto o razón que haya sido considerada "ilegal", y para los propósitos de este capítulo cualquier práctica de contratación o despido donde la decisión se base en la identificación del empleado con cualquier clase protegida es ilegal.

Además de los límites a la discriminación, varios estados ofrecen protección contra la "represalia", como el despido debido a que un empleado ha participado en actividades de denuncia (como reportar conductas ilegales o fraudulentas; presentar una queja sobre discriminación o salarios no pagados; solicitar beneficios de compensación para trabajadores; o participar en alguna otra acción protegida).

Inclusive, al aplicar la doctrina del empleo a voluntad, algunos estados practican una versión modificada de la doctrina. Por ejemplo, algunos estados aplican una exención de contrato implícito a la doctrina, lo que significa que los empleadores pueden establecer un estándar de "causa justa" para las decisiones de empleo a través de un contrato, un manual del empleado u otras políticas de empleo. Además, algunos estados que aplican la doctrina también ejercen una exención de buena fe. En estos estados, aunque se aplique la doctrina del empleo a voluntad, un empleador solo puede despedir a empleados por "causa justa".

Aunque la doctrina del empleo a voluntad ofrece a los empleadores una cantidad considerable de flexibilidad, existen límites basados en leyes federales, estatales o locales que deben considerarse. Los empleadores deben asegurarse de que las políticas internas de personal no creen expectativas contractuales. En la práctica, la mayoría de los empleadores usan precaución al despedir empleados.



El costo de contratación y capacitación y el impacto en la moral de los empleados son todas consideraciones importantes que los empleadores prácticos evalúan antes de terminar una relación laboral.

Además, el seguro de desempleo es una consideración importante. La mayoría de los estados requieren que los empleadores aporten fondos al fondo de seguro de desempleo del estado administrado por el gobierno estatal. Los empleados que son despedidos suelen ser elegibles para solicitar beneficios de desempleo, que es un reemplazo parcial del salario por un período para ayudar al empleado hasta que pueda encontrar un nuevo empleo. La cantidad que el empleador debe contribuir al fondo está determinada por varios factores, incluyendo el monto total de los dólares de la nómina y la experiencia de reclamos del empleador. Si un empleador tiene una alta rotación de sus empleados y muchos ex empleados solicitan beneficios de desempleo, es probable que el empleador reciba una calificación de riesgo y pueda requerirse que contribuya un porcentaje mayor basado en su experiencia adversa de reclamos. Los empleadores y los empleados pueden presentar información relacionada con la terminación y la reclamación; los empleadores pueden objetar; y hay derechos limitados de apelación si el empleado o empleador no está de acuerdo con los hallazgos del examinador de reclamos de desempleo.

En la práctica, los empleados que no entienden por qué son despedidos tienen más probabilidades de presentar una reclamación administrativa o judicial contra su empleador alegando discriminación o despido injustificado. Por ello, la mayoría de los empleadores intentan resolver los problemas de rendimiento y solo proceden al despido cuando los problemas son irresolubles, el empleado no es adecuado, o existen problemas financieros que obligan al despido.

Sección 3: Utilización de los Convenios de Trabajo

Un empleador puede decidir que es útil tener contratos de trabajo para sus ejecutivos o empleados clave. Este tipo de acuerdo es útil para cubrir términos esenciales como: (1) duración del empleo; (2) aviso ampliado al renunciar; (3) estructuras de compensación y bonificaciones; (4) participación en el capital; (5) terminación por causa o sin causa; (6) indemnización por despido; (7) restricciones post-empleo, como convenios de no competencia, no solicitud y no divulgación; (8) expectativas de



rendimiento detalladas; (9) estipendios o asignaciones para vivienda, automóvil o entretenimiento; y (10) beneficios y expectativas de reubicación. Si el negocio es una startup o enfrenta dificultades financieras, el acuerdo puede incluir un "bono de permanencia" o incentivos para seguir con el empleador durante un período. Las disposiciones de indemnización son

importantes como método para prenegociar el fin del contrato de trabajo, minimizando las consecuencias de cualquier emoción potencial. A menudo, los acuerdos de indemnización están condicionados a que el empleado renuncie al derecho de hacer reclamaciones por daños post-empleo, cuando está permitido.

Además de para ejecutivos, los acuerdos de empleo son útiles para empleados que tienen acceso y trabajan con secretos comerciales e información confidencial; quienes son contratados para inventar o trabajar en actividades de investigación y desarrollo (I+D); o donde el empleado será responsable de desarrollar buena voluntad (ventas). Hay protección estatutaria federal y estatal para algunos derechos de propiedad intelectual del empleador; sin embargo, en ausencia de un acuerdo escrito y pasos afirmativos para proteger la información propietaria, los derechos del empleador pueden quedar sin resolver o resultar en propiedad compartida de un activo de propiedad intelectual. Los empleadores pueden desear imponer restricciones post-empleo para trabajar para un competidor, solicitar empleados o clientes, o divulgar información confidencial. Los acuerdos de invención detallan los derechos de propiedad sobre la propiedad intelectual concebida o desarrollada por el empleado con el tiempo o recursos del empleador. Un empleador puede optar por tener acuerdos independientes que cubran la protección de secretos comerciales, buena voluntad, no competencia o derechos de propiedad intelectual. En cambio, los empleadores pueden incluir estas restricciones post-empleo en un acuerdo de empleo general que cubra los temas identificados en el párrafo anterior.

La ley estatal varía en los requisitos para tales acuerdos y su aplicabilidad final. Todos los acuerdos deben ser respaldados por "consideración". En términos legales, la consideración es un intercambio negociado de algo de valor por algo más de valor. Las partes del acuerdo pueden decidir si lo que están intercambiando tiene suficiente valor para ser parte del acuerdo. A veces, el empleo continuo puede considerarse suficientemente valioso y, por lo tanto, suficiente "consideración" para mantener el acuerdo. Los acuerdos en sí mismos deben ser razonables en alcance, duración y área geográfica sujeta a las restricciones post-empleo. Además, deben respaldar intereses legítimos, como la protección de secretos comerciales o buena voluntad. Bajo ninguna circunstancia pueden ser creados con el único propósito de limitar la competencia entre bienes o servicios similares. Por último, el acuerdo no puede violar la política pública, ser perjudicial para el interés público o excesivamente gravoso para el empleado. Los tribunales hacen cumplir estos acuerdos en diversos grados; si esto es importante, los empleadores deben consultar con un abogado laboral en su geografía específica y/o en su industria específica, ya que podrían existir aspectos especializados en estas negociaciones.

Sección 4: Cumplimiento

Leyes de Empleo

Las leyes federales y estatales de empleo en EE. UU. generalmente prohíben la discriminación, el acoso y las represalias basadas en clases, características y conductas protegidas. La mayoría de las leyes federales de empleo cubren a empleadores con 15 o más empleados. Las leyes federales prohíben la discriminación basada en raza, color, origen nacional, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, información genética, ciudadanía, embarazo, estado veterano o militar, y edad (la ley federal protege a empleados mayores de 40 años, Oregón y el Distrito de Columbia protegen a empleados de 18 años en adelante, y Michigan y Nueva Jersey a empleados de todas las edades). La ley federal protege a empleados LGBT (lesbianas, gays, bisexuales y transgénero). Además, en el momento de la publicación, más de 32 estados y el Distrito de Columbia protegen la orientación sexual y/o la identidad/expresión de género.

Las leyes estatales de empleo amplían la cobertura a negocios más pequeños o proporcionan protecciones adicionales, como:

- Altura y peso: Michigan y Washington
- Estado civil y paternidad: Alabama
- Posesión de una licencia de conducir: California
- Ejercicio de derechos de libre expresión: Connecticut
- Decisiones de salud reproductiva: Delaware, Hawái
- Responsabilidades familiares: Delaware, el Distrito de Columbia
- Aparición personal, matriculación o afiliación política: El Distrito de Columbia
- Historial crediticio: El Distrito de Columbia, Hawái, Illinois, Oregón
- Lactancia: El Distrito de Columbia, Illinois
- Estado de SIDA y VIH: Florida; Missouri; Nebraska; Vermont; San Francisco, California
- Rasgo de célula falciforme: Florida, Luisiana, Carolina del Norte, Nueva Jersey
- Antecedentes penales y arresto: 13 estados
- Estado de la orden de protección y estado de autorización de trabajo: Illinois
- Elección de un día de reposo: Kentucky
- Estado de fumador o no fumador: Kentucky, Luisiana, Mississippi, Nuevo Hampshire, New Jersey, Nevada, Oklahoma, Oregón
- Ejercicio del derecho a portar armas: Dakota del Norte

Los consumidores de marihuana medicinal y recreativa están protegidos en más de 18 estados. A partir de enero de 2022, 12 estados también prohíben la discriminación por estilo de peinado.

Leyes Salariales y Horarias

La Ley Federal de Normas Laborales Justas (FLSA, por sus siglas en inglés) y varias leyes estatales sobre salarios y horas exigen que los empleadores cumplan con los requisitos de salario mínimo; clasifiquen correctamente a los trabajadores como exentos o no exentos del pago de horas extras; y cumplan con obligaciones de mantenimiento de registros, restricciones de trabajo infantil y requisitos de publicación. Estas leyes también prohíben la clasificación errónea de los empleados como contratistas independientes.

Leyes de Licencia de Ausencia (LOA)

Las leyes federales y estatales sobre Ausencias Laborales (LOA) exigen que los empleadores otorguen LOA en circunstancias específicas y prohíben represalias contra los empleados que ejercen sus derechos de LOA. La Ley Federal de Ausencia Médica y Familiar (FMLA) requiere que los empleadores con 50 o más empleados en un radio de 75 millas (120 kilómetros) proporcionen 12 semanas de licencia no remunerada para empleados elegibles debido a su propia condición médica grave o para el cuidado de un familiar directo. Otras leyes federales y estatales de LOA exigen licencias no remuneradas para situaciones como duelo, servicio militar, deber de jurado y testigo, votación, víctimas de violencia doméstica o actividad criminal, donación de sangre, médula ósea y órganos, actividades escolares, embarazo y madres lactantes, y bomberos voluntarios, primeros respondientes o patrulla aérea civil. Aunque las leyes federales de LOA solo requieren licencia no pagada, 16 estados y varios municipios ahora exigen licencia por enfermedad pagada.

Capacitación Requerida para la Prevención del Acoso

La ley federal aún no requiere que los empleadores proporcionen capacitación para la prevención del acoso sexual; sin embargo, sí se requiere en siete estados y en la ciudad de Nueva York.

Carteles, Avisos y Archivos

Los empleadores estadounidenses deben publicar resúmenes visibles de las leyes federales y estatales de empleo aplicables. El [Asesor de Carteles de e-Laws](#) del Departamento de Trabajo (DOL) ayuda a los empleadores a determinar qué pósters de leyes federales deben publicarse. Los estados requieren carteles adicionales para el seguro de desempleo, la compensación de los trabajadores, la seguridad en el lugar de trabajo y las leyes salariales. Se puede encontrar más información sobre [los requisitos de los carteles de la ley de empleo por estado](#).

Preocupaciones de Elegibilidad de Trabajo

Todos los empleadores están obligados a que los empleados completen los Formularios I-9 y proporcionen la documentación apropiada de que el empleado es elegible para trabajar en los Estados Unidos. Los empleadores están obligados a mantener dichos registros y proporcionar acceso a estos formularios completados si son auditados.

“Derecho Al Trabajo”

En Estados Unidos, los trabajadores de muchas industrias tienen sindicatos diseñados para ayudarles a negociar salarios y beneficios con los empleadores. Los sindicatos no están necesariamente presentes en todas las industrias y algunos son más poderosos que otros, pero donde existen, los miembros deben pagar cuotas. La "Ley Taft-Hartley" (mejor conocida como *La Ley de Relaciones de Laborales de 1947*) implementó el concepto de "derecho a trabajar" a nivel federal, estableciendo por ley que los empleados pueden elegir unirse o no a un sindicato, pagar cuotas o no, y no pueden ser despedidos si eligen no unirse a un sindicato. Además, los empleados que no se unen al sindicato todavía pueden beneficiarse de los servicios ofrecidos por el sindicato porque este existe para representar a todos los empleados. Esta relación está tan arraigada que los empleados que no son miembros del sindicato y/o no pagan cuotas pueden

demandar al sindicato si sienten que no fueron bien representados en su caso contra el empleador. Además de la regulación a nivel federal, 27 estados y Guam tienen leyes de derecho a trabajar actualmente en vigor.

Sección 5: Leyes de Privacidad

La privacidad de los empleados en Estados Unidos no se rige por una ley de privacidad unificada, sino por una serie de leyes a nivel local, estatal y federal, muchas de las cuales solo se aplican a aspectos específicos de la privacidad o a sectores económicos determinados. A nivel federal, hay varias leyes importantes que tratan sobre la privacidad, tres de las cuales suelen considerarse en asuntos de contratación y empleo.

La primera es la Ley de la Comisión Federal de Comercio (FTC Act, por sus siglas en inglés), que regula la recolección de información personal en sitios web. Lo más importante es que la FTC Act exige a quienes recopilan información personal desde un sitio web especificar qué información se recoge y cómo se utilizará. Esto es crítico tener en cuenta al contratar individuos o buscar candidatos calificados para un puesto a través de un sitio web, incluso si se utiliza un tercero o un complemento para hacerlo. La FTC Act se aplicará si la información es recolectada por empleadores o en su beneficio.

La segunda ley federal aplicable es la Ley de Portabilidad y Responsabilidad de Seguros Médicos (HIPAA, por sus siglas en inglés), que cubre los beneficios de salud proporcionados a los empleados una vez contratados. HIPAA exige ciertas divulgaciones a los empleados y prohíbe la divulgación de información de salud protegida sin autorización expresa. Los empleadores también deben establecer procedimientos y prácticas específicas de HIPAA, realizar una evaluación de riesgos e ingresar en acuerdos con terceros que puedan recibir información sujeta a HIPAA en nombre del empleador.

La tercera regulación importante sobre privacidad es la Ley de No Discriminación por Información Genética (GINA, por sus siglas en inglés), que prohíbe a los empleadores usar información genética para tomar la mayoría de las decisiones sobre los empleados.

A nivel estatal, casi todos los estados y el Distrito de Columbia han promulgado leyes que protegen a sus residentes. Aunque estas leyes varían considerablemente y se revisan y expanden con regularidad, existen algunos componentes clave comunes y aplicables al empleo. Primero, si la información personal se utiliza de una manera que infrinja la ley o contraria a su propósito inicial, se debe notificar al individuo afectado, asesorándolo sobre cómo prevenir el riesgo de robo de identidad, y en muchos casos, el empleador debe comunicarse con el gobierno estatal o federal. Segundo, varios estados han legislado para prohibir que los empleadores soliciten o accedan a las cuentas personales de los empleados, especialmente redes sociales. Tercero, las personas, incluyendo a los empleados, deben ser informadas sobre sus derechos respecto a su información personal y cómo se utiliza esta información. Esto suele superar lo exigido por la Ley de la FTC mencionada anteriormente. En particular, en algunos estados, se requiere proporcionar avisos sobre dónde se obtiene la información, cuánto tiempo se almacena, con quién se comparte y si se vende como parte de un conjunto de datos. Cuarto, los estados están limitando cada vez más cuándo y cómo se pueden recopilar y usar datos extremadamente sensibles, como la información biométrica.

En todos los casos, los empleadores deben supervisar meticulosamente su recolección de datos y asegurar la privacidad de los empleados, manteniendo dicha información bien resguardada. Cumplir con estos estándares a nivel estatal y federal requiere la asistencia de profesionales conocedores. Si los datos se transfieren fuera de los Estados Unidos a países con sus propias leyes de protección de datos, los empleadores con sede en EE. UU. también deben adherirse a esas normativas.

Sección 6: Recurso de los Empleados

Si los empleadores infringen las leyes laborales federales, estatales o locales, los empleados agraviados tienen varias vías para reivindicar sus derechos. En primer lugar, si el empleador cuenta con políticas de trabajo, el empleado puede utilizar los recursos internos del empleador, como su gerente o el gerente de derechos humanos, para abordar la desviación de una norma o ley laboral. No se requiere que los empleados hagan esto, pero es una opción viable. Un empleado puede presentar una queja ante una agencia de derechos civiles federal o estatal, como la EEOC o el departamento de trabajo del estado. Algunas leyes exigen que el empleado primero presente una queja ante dicha agencia administrativa (lo que se denomina “agotamiento de los recursos administrativos”). Otras leyes no requieren este agotamiento y el empleado puede presentar una queja en cualquier tribunal que tenga jurisdicción para escuchar la controversia, típicamente el tribunal estatal o federal donde el empleado trabaja o vive. Por último, mediante un acuerdo, un empleador puede obligar al empleado a perseguir reclamos a través de un mecanismo alternativo de resolución de disputas, como el arbitraje.

Conclusión

Los Estados Unidos ofrecen grandes oportunidades de inversión y una fuerza laboral diversa y bien educada. Existe una considerable libertad para reclutar, gestionar y retener una fuerza laboral productiva. Este capítulo ha buscado ofrecer una revisión de alto nivel de estas áreas clave de flexibilidad, así como de las restricciones que los empleadores necesitan conocer. Sin embargo, se recomienda encarecidamente que cualquier negocio consulte a asesores legales para obtener información más específica sobre los requisitos legales donde operará el nuevo negocio.

Glosario

Arbitraje: El arbitraje es un método privado para resolver disputas sin que ninguna de las partes tenga que presentar una queja ante una agencia administrativa o tribunal. Las partes pueden utilizar las reglas establecidas por una asociación de arbitraje reconocida, establecer sus propias reglas por contrato, o referirse a la ley federal o estatal de arbitraje. Los beneficios alegados de utilizar el arbitraje incluyen la confidencialidad (sin archivo público en una agencia o tribunal), un tiempo más corto para resolver la disputa y menores gastos de honorarios de abogados. Sin embargo, existen desventajas en el arbitraje, como la ausencia de un juez para tomar decisiones, ningún jurado para escuchar la disputa y derechos de apelación limitados.

Empleo a Voluntad: El empleo a voluntad es una política que proporciona al empleado o al empleador la libertad de terminar la relación laboral en cualquier momento, por cualquier motivo (excepto por un motivo ilegal), sin previo aviso. En ausencia de un contrato de trabajo o de una ley federal o estatal específica, los empleadores no están obligados a pagar ningún tipo de pago por

separación, indemnización o pago por aviso de despido. Los empleadores deben cumplir con la ley en cuanto al pago de salarios y beneficios acumulados, pero no utilizados (como vacaciones o tiempo por enfermedad); de lo contrario, los empleadores son libres de crear políticas laborales que aborden qué es pagadero al momento de la terminación.

Beneficios para Empleados: Los beneficios laborales generalmente se refieren a los incentivos o ventajas del empleo, tales como el tiempo libre remunerado, el seguro médico, los planes de jubilación y los planes de beneficios flexibles. La mayoría de los estados no exigen la provisión de tiempo libre remunerado, excepto por licencia por enfermedad. Sin embargo, la mayoría de los empleadores rutinariamente ofrecen tiempo libre no solo por enfermedad, sino también por motivos personales o vacaciones. La mayoría de los estados no exige el pago de tiempo libre no utilizado al momento de la terminación del empleo, pero algunos sí lo hacen. Si las políticas o prácticas del empleador requieren dicho pago, entonces el empleador debe seguir dichas políticas o prácticas.

Contraprestación: La “Contraprestación” es un intercambio negociado de algo de valor por otra cosa de valor (por ejemplo, la promesa de trabajar a cambio de un pago).

Agotamiento de los Recursos Administrativos: Una ley federal o estatal puede exigir que un empleado presente una queja ante una agencia administrativa específica antes de poder presentar la queja en un tribunal. La idea detrás del agotamiento de los recursos administrativos es que la agencia administrativa encargada tiene la responsabilidad de hacer cumplir la ley, cuenta con experiencia en interpretarla, tiene interés en disuadir las violaciones y posee la autoridad para emitir un remedio, incluso uno público. Por ejemplo, si un empleado quiere presentar una demanda bajo el Título VII de la Ley de Derechos Civiles alegando que fue despedida por ser mujer, primero deberá presentar la queja ante la EEOC (Comisión para la Igualdad de Oportunidades en el Empleo) y darles la oportunidad de resolver la disputa antes de poder llevar su queja ante un tribunal federal o estatal y someter la disputa a un jurado.

Ley Federal: La ley federal se refiere a la Constitución de los Estados Unidos y sus enmiendas, así como a las leyes aprobadas por el Congreso de los Estados Unidos y firmadas por el presidente en funciones. Varias agencias federales, que tienen responsabilidades de supervisión o aplicación de ciertas leyes, pueden publicar regulaciones que interpretan la ley federal y proporcionan más detalles sobre su alcance. Además, las agencias federales pueden publicar directrices que ofrecen orientación interpretativa a los organismos reguladores, empleadores, empleados y tribunales. En este documento, todas estas fuentes se consideran parte de la ley federal.

Ley Estatal: Los Estados Unidos están compuestos por 50 estados soberanos, cada uno con su propio poder ejecutivo, legislativo y sistema judicial. En lugar de un presidente, los estados tienen gobernadores. A los estados se les permite aprobar leyes siempre que no entren en conflicto o anulen la ley federal. Por ejemplo, los estados pueden establecer su propio salario mínimo, el cual puede diferir de la ley federal, pero no puede ser inferior al salario mínimo federal. Los estados pueden promulgar normas legales más generosas, pero no más restrictivas. Muchos estados complementan las leyes laborales federales al otorgar mayores derechos o beneficios laborales; sin embargo, algunos no lo hacen. La legislación de algunos estados refleja de cerca la ley federal.

Un enfoque no es mejor que el otro; simplemente es algo a tener en cuenta al hacer negocios en los Estados Unidos. Las actividades empresariales deben cumplir con las leyes federales, estatales e incluso locales, como las que establecen las grandes ciudades.

Acerca de Clark Hill

En Clark Hill, nuestra propuesta de valor es sencilla. Ofrecemos a nuestros clientes un equipo excepcional, dedicado a brindar un servicio sobresaliente. Reclutamos y desarrollamos a individuos talentosos, y les damos las herramientas para que contribuyan a nuestra rica diversidad de experiencia legal e industrial. Con oficinas en 27 localidades y más de 650 abogados que abarcan los Estados Unidos, Irlanda y México, trabajamos en equipos ágiles y colaborativos, asociándonos con nuestros clientes para ayudarlos a alcanzar y superar sus metas comerciales. Visite el sitio web del despacho en <http://www.clarkhill.com> para obtener más información.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Michael Sachs, Adam Boland, Vanessa Kelly, Paul Starkman y Charles Russman de Clark Hill. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias de los autores y no representan las de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoría legal. Los lectores interesados en invertir en los Estados Unidos deben consultar con un asesor legal.



Restricciones a la FDI

Limitaciones a la Inversión Extrajera en Estados Unidos



Edward S. Rivera
Abogado Principal
(Internacional)

**Oficina del Asesor Principal para
el Comercio Internacional
Departamento de Comercio de
los Estados Unidos**

I. Introducción

Los Estados Unidos han sido consistentemente clasificados como un destino principal para la inversión extranjera directa (IED). Los Estados Unidos cuentan con un alto ranking en el Índice de Facilidad para Hacer Negocios, una población de más de 325 millones de personas, la mayor economía del mundo y una de las fuerzas laborales más educadas, productivas e innovadoras a nivel global. Los beneficios de un régimen de inversión abierto, basado, en la medida de lo posible, en el principio de trato nacional, han sido reconocidos durante décadas. El trato nacional busca garantizar que las empresas de propiedad extranjera en los Estados Unidos reciban el mismo trato que las empresas nacionales. Este principio y sus beneficios fueron expresados elocuentemente en una declaración de política emitida por el presidente Ronald Reagan en 1983.⁷ Esa declaración de política enfatizó la mayor liberalización del comercio, la protección de los derechos de propiedad intelectual en todo el mundo y la importancia del trato nacional como principio. Presidentes posteriores de los Estados Unidos también han destacado la importancia y los beneficios del régimen de inversión abierto y liberal de los Estados Unidos.

Dada la apertura del régimen de inversión de los Estados Unidos y la gran cantidad de inversión extranjera directa (IED) que el país continúa atrayendo, puede parecer innecesario considerar las limitaciones que los inversionistas extranjeros podrían enfrentar. De hecho, estas limitaciones son pocas y espaciadas, pero los inversionistas extranjeros y sus asesores legales deben estar al tanto de ellas. Este capítulo describe las limitaciones más importantes por sector y no cubre, ni pretende cubrir, las autoridades y actividades del Comité de Inversión Extranjera en los Estados Unidos (CFIUS).⁸ Este capítulo refleja las opiniones del autor y se presenta como un punto de partida para comprender las limitaciones sobre la inversión en los Estados Unidos.

Temas tratados:

- Sector Energético
- Sector de Transporte
- Sector de Servicios Financieros
- Varios (incluyendo Radiocomunicaciones y Tecnología)
- Restricciones Estatales y Locales

II. Energía

A. Energía atómica

La energía nuclear comercial y la energía atómica están reguladas por la Ley de Energía Atómica de 1954.⁹ Bajo esta ley, es necesario obtener una licencia emitida por la Comisión Reguladora Nuclear de los Estados Unidos (NRC, por sus siglas en inglés) para que cualquier persona

⁷ Declaración sobre Política de Inversiones Internacionales, Archivos Nacionales, reaganlibrary.gov/research/speeches/90983b.

⁸ Para obtener más información sobre CFIUS, consulte la [Guía del inversionista SelectUSA](#), Capítulo 7: “El Comité de Inversión Extranjera en Estados Unidos”.

⁹ 42 U.S.C. §§ 2011 et seq.

en los Estados Unidos transfiera o reciba en el comercio interestatal, fabrique, produzca, transfiera, use, importe o exporte cualquier instalación nuclear de "utilización o producción" con fines comerciales o industriales.¹⁰ Estas licencias no pueden ser emitidas a "un extranjero o cualquier corporación o entidad extranjera si la Comisión sabe o tiene razones para creer que está controlada, dominada o es propiedad de un extranjero, una corporación extranjera o un gobierno extranjero".¹¹

También se requiere una licencia emitida por la NRC para el uso nuclear en terapia médica, fines industriales y comerciales, y actividades de investigación y desarrollo (R&D).¹² Esta segunda categoría de licencias tiene una restricción casi idéntica a las licencias comerciales mencionadas anteriormente.¹³ Los límites legales para emitir licencias a entidades extranjeras están establecidos en el 10 CFR 50.38, que dispone que "Cualquier persona que sea ciudadano, nacional o agente de un país extranjero, o cualquier corporación o entidad que la Comisión sepa o tenga razones para creer que es propiedad, está controlada o dominada por un extranjero, una corporación extranjera o un gobierno extranjero, será inelegible para solicitar y obtener una licencia".

La NRC ha establecido una prueba de "propiedad, control o dominación extranjera" (FOCD) para determinar si una inversión en el sector nuclear civil de los Estados Unidos puede estar sujeta a esta prohibición.¹⁴ La NRC ha emitido un Plan de Revisión Estándar Final (SRP) sobre Propiedad, Control o Dominación Extranjera, que detalla algunas de las complejidades involucradas en la determinación de FOCD.¹⁵ Por ejemplo, en algunas situaciones, se puede otorgar una licencia donde exista una propiedad indirecta del 100% por una empresa matriz extranjera, si las acciones de esa empresa están "mayoritariamente" en manos de ciudadanos estadounidenses.¹⁶ Sin embargo, el análisis bajo el principio de "dominación" puede hacer que un solicitante sea inelegible para la licencia si su estructura corporativa hace que una empresa o ciudadano extranjero parezca dominante.¹⁷

¹⁰ 42 USC § 2133.

¹¹ 42 U.S.C. § 2133(d).

¹² 42 USC § 2134.

¹³ Compare 42 U.S.C. § 2134(d) con 42 U.S.C. § 2133(d) (utilizando un lenguaje casi idéntico al describir las limitaciones para otorgar licencias a personas o empresas extranjeras).

¹⁴ El NRC también tiene en su sitio web información sobre los FOCD en relación con los reactores nucleares, que puede consultarse en: nrc.gov/reactors/focd.html

¹⁵ 64. Reg. 52355-01, 52358 (Sep. 28, 1999).

¹⁶ Id. (Este tratamiento puede reflejar una visión de que en tal caso la empresa no es realmente de propiedad extranjera, ya que en última instancia, aunque muy indirectamente, es propiedad de ciudadanos estadounidenses).

¹⁷ Id.

B. Petróleo, Gas y ciertos Derechos Minerales

Los límites a la inversión en el sector de petróleo y gas por ciudadanos de otros países y corporaciones extranjeras se encuentran en la Ley de Arrendamiento de Tierras Minerales de 1920.¹⁸ Según esta ley, existen restricciones para la adquisición de derechos de paso para oleoductos o gasoductos, o tuberías que transporten productos refinados de petróleo y gas a través de tierras federales continentales. Estas restricciones también se aplican a la adquisición de arrendamientos o intereses en ciertos minerales (incluidos carbón y petróleo) en tierras federales continentales. Los ciudadanos de otros países y las corporaciones extranjeras pueden poseer hasta el 100 % de las acciones de una empresa nacional que tenga esos derechos, intereses o arrendamientos, siempre que el país de origen del inversionista extranjero ofrezca derechos recíprocos a las empresas estadounidenses.¹⁹

III. Transporte

A. Transporte Terrestre

Hay dos restricciones primarias a la inversión en transporte terrestre en los Estados Unidos. La primera es para el transporte dentro de los Estados Unidos (cabotaje), que se limita a las personas de los Estados Unidos que utilizan camiones o autobuses registrados en los Estados Unidos y contruidos en los Estados Unidos, o bien camiones o autobuses pagados por impuestos.²⁰ La segunda restricción son los servicios transfronterizos de autobuses o camiones, que requieren la autoridad operativa del Departamento de Transporte (DOT).²¹

B. Transporte Marítimo

La ocasional complejidad de las limitaciones a la inversión extranjera en los Estados Unidos quizás se ilustre mejor mediante las leyes y obligaciones de preferencia de carga de EE. UU. derivadas de la Ley de Preferencia de Carga Militar de 1904 y la Ley de Preferencia de Carga de 1954. Las cargas militares deben transportarse exclusivamente en buques con bandera de EE. UU.²² Al menos el 50 % del tonelaje generado por el gobierno (adquirido, suministrado o financiado) debe

¹⁸ 30 U.S.C. §§ 181, et seq.

¹⁹ 30 U.S.C. §§ 181, 185(a) (Este requisito de reciprocidad se aplica a los depósitos de carbón, fosfato, sodio, potasio, petróleo, lutita bituminosa, gilsonita, gas y tierras federales que contienen dichos depósitos).

²⁰ Véase, "Directrices para el Cumplimiento de Vehículos de Motor Comerciales (CMV) y Conductores de CMV Participando en Tráfico Transfronterizo, mayo de 2012 en: <https://www.dhs.gov/xlibrary/assets/policy/dhs-cross-border-trucking-guidelines.pdf>; véase también, "Cómo ingresar a los Estados Unidos como camionero comercial," Protección de Aduanas y Fronteras de EE.UU., en: <https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/carriers/land-carriers/how>.

²¹ Estos requisitos reglamentarios figuran en el subtítulo B, capítulo III, del artículo 49 de la CFR.

²² 10 USC § 2631.

transportarse en buques comerciales privados con bandera de EE. UU., siempre que estén disponibles a tarifas justas y razonables.²³ Este requisito incluye la carga agrícola,²⁴ pero la carga generada bajo garantías de préstamos del Export-Import Bank debe transportarse exclusivamente en buques con bandera de EE. UU., siempre que el monto garantizado sea superior a \$20 millones o el plazo del préstamo sea mayor a siete años.²⁵ Un buque con bandera de EE. UU. debe ser propiedad de ciudadanos estadounidenses y estar tripulado por estos (con algunas excepciones limitadas),²⁶ aunque la entidad propietaria del buque puede tener una empresa matriz extranjera. Cabe señalar que estas leyes no se aplican a mercancías comerciales no militares ni generadas por agencias gubernamentales.

Las restricciones para el transporte de bienes y personas dentro de los Estados Unidos (cabotaje) por embarcación incluyen varias limitaciones. El cabotaje de pasajeros generalmente no está permitido para embarcaciones con bandera extranjera.²⁷ Para que una embarcación participe en servicios de cabotaje de bienes o pasajeros, debe cumplir al menos uno de los tres requisitos esenciales que la califican para participar en el "comercio



costero"²⁸ Los requisitos para el comercio costero, para un buque, son: (1) propiedad de un ciudadano estadounidense y documentación como embarcación costera bajo la ley de EE. UU. (lo que requiere que la embarcación haya sido construida en los Estados Unidos); (2) propiedad de un ciudadano estadounidense, exenta de documentación, y con derecho a la documentación con una endoso costero salvo por el tonelaje (porque las embarcaciones que miden menos de cinco toneladas netas están excluidas de la documentación); o (3) Propiedad de una asociación o sociedad en la cual al menos el 75 % del interés es de un ciudadano estadounidense, exenta de documentación, y con derecho a la documentación con una endoso costero salvo por el tonelaje, ciudadanía del propietario o ambos.²⁹

La captura y el transporte de pescado en aguas estadounidenses se limita de manera similar a los buques construidos en los Estados Unidos y que son propiedad de un ciudadano estadounidense o

²³ 46 USC § 55305; 46 CFR 381.

²⁴ Id.

²⁵ Id.

²⁶ Véase 46 USC § 8103.

²⁷ 46 USC § 289.

²⁸ 19 CFR § 4.80.

²⁹ 46 USC § 289.

de una entidad en la que hay en al menos un 75 por ciento de propiedad y control por parte de los ciudadanos estadounidenses. El control, a los efectos de esta disposición, significa tener el derecho de dirigir el negocio de la entidad; poseer la capacidad de limitar las acciones de o para reemplazar a los directores ejecutivos; poseer la mayoría de la junta directiva, los socios generales, las personas que sirven en las capacidades de gestión; o ser capaz de dirigir la transferencia, operación o dotación del buque. El control no incluye ciertos derechos financieros o simplemente la capacidad de participar en las acciones enumeradas anteriormente.

Las limitaciones en el sector del transporte marítimo mencionadas anteriormente no son de ninguna manera exhaustivas. Los Estados Unidos mantienen una extensa lista de reservas en sus acuerdos comerciales internacionales con respecto a este sector.³⁰

C. Transporte aéreo

Las compañías aéreas deben ser propiedad de ciudadanos estadounidenses para participar en el servicio aéreo nacional (cabotaje) y para proporcionar servicio aéreo internacional como compañías aéreas estadounidenses.³¹ Aeronaves Civiles Extranjeras, definidas por La ley estadounidense requiere la autoridad del Departamento de Transporte (DOT) para operar en los Estados Unidos.³² Los ciudadanos no estadounidenses también necesitan autorización para participar en actividades de transporte aéreo indirecto, como el transporte de carga aérea y los servicios de chárter de pasajeros.³³ La concesión de dicha autorización está determinada por el DOT, que toma en cuenta, entre otras cosas, la reciprocidad otorgada a los inversionistas estadounidenses por el país de origen del inversionista extranjero. Según los estatutos del Programa de Aviación, 49 U.S.C. Subtítulo VII, se define a un ciudadano estadounidense como un individuo que sea ciudadano de EE. UU.; una sociedad en la que cada miembro sea ciudadano de EE. UU.; o una corporación estadounidense donde al menos dos tercios del consejo de administración sean ciudadanos estadounidenses, el presidente y otros funcionarios de gestión sean ciudadanos estadounidenses, y al menos el 75 % de los intereses con derecho a voto estén en manos o bajo control de ciudadanos estadounidenses. Por lo tanto, una empresa extranjera puede poseer hasta un 25 % de los intereses con derecho a voto en una aerolínea estadounidense o en una empresa dedicada a actividades de transporte aéreo indirecto sin necesidad de una autorización del DOT.

IV. Servicios Financieros

Los Estados Unidos imponen varias restricciones a la inversión extranjera en el sector de servicios financieros, tanto a través de fusiones y adquisiciones (M&A) como de inversión para la creación de nuevas empresas (greenfield). Esta sección ofrece un breve resumen de algunas de estas

³⁰ Véase el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Corea (KORUS), firmado el 30 de junio de 2007, Anexo II, pp 4-7 (que enumera las medidas no conformes del sector del transporte marítimo); Acuerdo entre los Estados Unidos, el Canadá y México (USMCA), texto del 12 de diciembre de 2019, anexo II, págs. 5-7 (que enumera las medidas no conformes del sector del transporte marítimo). El texto del acuerdo KORUS puede consultarse en: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/korus-fta>; el texto del Acuerdo puede consultarse en: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>.

³¹ 49 U.S.C. Subtítulo VII.

³² Id.

³³ Id.

restricciones. Tanto a nivel nacional como estatal, pueden existir requisitos de ciudadanía para la banca. Por ejemplo, todos los directores de un banco nacional deben ser ciudadanos estadounidenses, un requisito que el Contralor de la Moneda solo puede eximir para una minoría del total de directores de un banco nacional dado.³⁴ Los diversos requisitos impuestos por los diferentes estados, que operan con diferentes regulaciones bancarias, añaden un nivel adicional de complejidad a nivel subfederal. Algunos estados no consideran a los bancos extranjeros en su proceso de licenciamiento y requisitos, lo que puede limitar la capacidad de un banco extranjero para ingresar en el sector financiero de ese estado o crear pasos adicionales y requisitos para que dicho banco extranjero entre en el sector financiero de ese estado, requisitos que no se aplican a los bancos estadounidenses. Algunos estados también imponen requisitos de ciudadanía para los miembros de los consejos de administración de las instituciones depositarias constituidas por el estado. También existen requisitos similares para las compañías de seguros, que generalmente están reguladas a nivel estatal. Varios estados también regulan los seguros a un nivel más local de gobierno, y dichas regulaciones pueden incluir requisitos de ciudadanía para los miembros del consejo de administración, requisitos de ciudadanía para los incorporadores y requisitos de residencia para varias estructuras organizativas.

Existen también limitaciones sobre lo que las corporaciones bancarias extranjeras y las sucursales de bancos extranjeros pueden hacer en los Estados Unidos. Las corporaciones organizadas bajo las leyes de un país extranjero no pueden establecer instituciones de ahorro (cooperativas de crédito, bancos de ahorro o asociaciones de ahorro).³⁵ Las empresas extranjeras que no son bancos no pueden ser propietarias de corporaciones bajo el Edge Act, que son corporaciones que aceptan depósitos y otorgan préstamos a empresas que operan a nivel internacional o invierten en compañías extranjeras. Esta limitación no se aplica a los bancos extranjeros y sus subsidiarias en los EE. UU.³⁶ Los bancos extranjeros no pueden participar en servicios de asesoría e inversión en valores sin antes registrarse como asesores de inversión bajo la *Ley de Asesores de Inversiones de 1940*.³⁷ Los bancos extranjeros no pueden ser miembros del Sistema de la Reserva Federal (y, de manera relacionada, no pueden votar por los directores del Banco de la Reserva Federal).³⁸

Finalmente, existen varias actividades de servicios financieros que están limitadas por condiciones de reciprocidad, y probablemente requieren un análisis de las leyes del país de origen del inversionista extranjero. Estas limitaciones incluyen actuar como fiduciario único de un contrato de emisión de bonos en los Estados Unidos y ser designado como operador

³⁴ 12 USC § 72.

³⁵ 12 U.S.C §§ 1463 y siguientes, 12 U.S.C §§ 1751 et seq.

³⁶ 12 USC § 619.

³⁷ 15 U.S.C. §§ 80b-2, 80b-3.

³⁸ 12 U.S.C. §§ 221, 302, 321 (esta restricción no se aplica a las filiales bancarias estadounidenses de un banco extranjero).

principal de valores de deuda del gobierno de los EE. UU.³⁹ Es posible que existan requisitos de reciprocidad similares a nivel estatal y local.

V. Limitación Adicional: Aspectos Destacados (incluyendo transferencias de tecnología y radiocomunicaciones)

Existen varias otras limitaciones sobre la inversión en los Estados Unidos que no encajan perfectamente en ninguna de las otras categorías de este capítulo. Muchas de estas no son tanto restricciones a la inversión, sino más bien condiciones para hacer negocios en los Estados Unidos que no se aplican a los inversionistas estadounidenses. El grupo más grande de tales limitaciones se refiere a los servicios de promoción empresarial y de exportación proporcionados por el gobierno de los EE. UU. Las personas extranjeras y las corporaciones extranjeras no pueden solicitar un certificado de revisión bajo la Ley de Compañías de Comercio de Exportación (ETCA) de 1982, que limita la responsabilidad bajo las leyes antimonopolio federales y estatales al participar en la conducta de exportación certificada.⁴⁰ Los ciudadanos y empresas extranjeras aún pueden recibir los beneficios de dicho certificado al convertirse en miembros de un solicitante calificado.⁴¹ Los programas de la Corporación Financiera de Desarrollo Internacional de los EE. UU. (DFC) se administran preferentemente para ciudadanos estadounidenses o entidades controladas por ciudadanos estadounidenses, y su disponibilidad para empresas estadounidenses de propiedad o control extranjero puede depender del grado de participación o propiedad estadounidense.⁴²

Una restricción clave para los inversionistas extranjeros, que cae en la sección miscelánea, son las regulaciones relacionadas con las tecnologías controladas, como los láseres y sensores, los materiales nucleares y los productos químicos. La divulgación de una tecnología controlada a un ciudadano extranjero en los Estados Unidos, que puede ser un inversionista extranjero o parte de uno, se considera una exportación al país de origen del ciudadano extranjero, y como tal, requiere una autorización por escrito de la Oficina de Industria y Seguridad (BIS) del Departamento de Comercio de los EE. UU. (DOC).⁴³

También existen requisitos para ejercer actividades los cuales son establecidos por la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO). Los abogados de patentes en los EE. UU. deben ser ciudadanos estadounidenses o residentes legales, y los agentes de patentes de los EE. UU. deben ser ciudadanos estadounidenses, residentes legales o estar registrados para ejercer en un país que permita a los agentes de patentes estadounidenses ejercer en ese lugar (con el

³⁹ 15 USC § 77jjj(a)(1); 22 USC §§ 5341, 5342.

⁴⁰ 15 USC §§ 4011-4021; 15 CFR Parte 325.

⁴¹ Id.

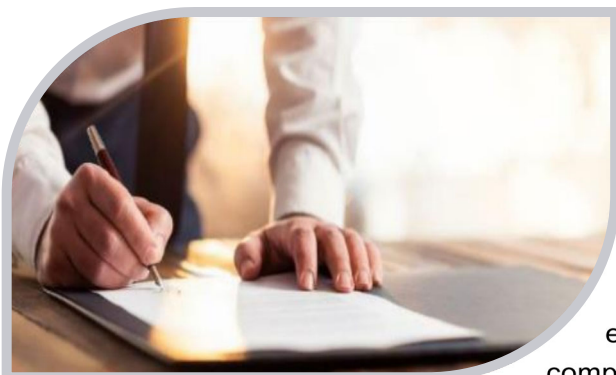
⁴² 22 U.S.C. § 2191. El DFC mantiene un sitio web útil que se puede encontrar en: dfc.gov sobre los programas y recursos que ofrece, así como algunos de los requisitos de elegibilidad para los proyectos.

⁴³ 15 CFR Partes 730-774. La BIS (Oficina de Industria y Seguridad) mantiene pautas para las solicitudes de licencias para ciudadanos extranjeros, las cuales se pueden encontrar aquí: bis.doc.gov/index.php/licensing/14-policy-guidance/deemed-export/109-guidelines-for-foreign-national-licenses

único propósito de procesar las solicitudes de patentes de solicitantes ubicados en otro país).

Finalmente, existen limitaciones sobre la inversión extranjera en el sector de radiocomunicaciones. Estados Unidos prohíbe la concesión de licencias de estación a gobiernos extranjeros o sus representantes.⁴⁴ Asimismo, Estados Unidos también prohíbe la concesión de licencias de transmisión, transporte común, aeronáutica en ruta o estaciones aeronáuticas fijas a ciudadanos extranjeros o sus representantes, corporaciones organizadas bajo leyes extranjeras y corporaciones con más de una quinta parte de su capital accionario de propiedad extranjera.⁴⁵ Además, hay limitaciones adicionales sobre la propiedad de acciones de compañías que poseen acciones de empresas de radiocomunicación que son demasiado detalladas para abordar en este capítulo.⁴⁶

VI. Restricciones a Nivel Estatal (Principalmente Bienes Raíces)



Esta sección aborda las restricciones sobre la inversión, que se encuentran principalmente en los sectores de seguros y bienes raíces a nivel estatal. Dado que las restricciones en seguros se mencionan brevemente en la sección IV anterior, que cubre los servicios financieros, esta sección se centrará en bienes raíces. Algunos estados han establecido restricciones sobre la compra de terrenos agrícolas y pueden requerir que

las entidades extranjeras cumplan con requisitos de reporte y/o establezcan residencia en Estados Unidos. Además, algunos estados han limitado la compra de tierras agrícolas por cualquier entidad (extranjera o doméstica) o han impuesto restricciones sobre cuántas acres de tierra agrícola pueden ser adquiridas por residentes no estadounidenses. De manera similar, algunos estados tienen requisitos de residencia para poseer bienes raíces. Por ejemplo, Oklahoma permite a los ciudadanos no estadounidenses poseer bienes raíces solo si cumplen con ciertas excepciones (que incluyen residencia).⁴⁷ Varios estados también tienen distintos sistemas de preferencia para que los ciudadanos o residentes de EE. UU. posean terrenos, estableciendo límites sobre cuánto tiempo los ciudadanos no residentes y no estadounidenses pueden poseer bienes raíces sin cambiar su estatus para convertirse en

⁴⁴ 47 U.S.C § 310(a).

⁴⁵ 47 U.S.C § 310(b); Orden de Participación Extranjera 12 FCC Rcd 23891, párrs 97-118 (1997).

⁴⁶ 47 U.S.C. § 310(c). La Comisión Federal de Comunicaciones, que regula este sector, mantiene pautas sobre propiedad extranjera, que se pueden encontrar aquí: fcc.gov/document/foreign-ownership-guidelines-fcc-common-carrier-and-aeronautical-radio

⁴⁷ Artículo XII §§ 1,2 de la Constitución de Oklahoma (que restringe la compra de bienes raíces por ciudadanos no estadounidenses); Okla. Comienza, teta. 60, § 121 (crear una excepción si el derecho está garantizado por un tratado de Estados Unidos o si el país de origen de la persona otorga tales derechos a ciudadanos estadounidenses); título 60, § 122 de los Estatutos de Oklahoma (creando una excepción para extranjeros residentes o extranjeros que pretenden convertirse en residentes).

residentes de Estados Unidos o ciudadanos estadounidenses. En última instancia, no hay restricciones absolutas a los inversionistas extranjeros que poseen bienes raíces, sino condiciones y limitaciones a nivel estatal. sistemas de preferencias para que los ciudadanos o residentes de EE. UU. posean terrenos, estableciendo límites sobre cuánto tiempo los ciudadanos no residentes y no estadounidenses pueden poseer bienes raíces sin cambiar su estatus a residentes o ciudadanos de EE. UU. En última instancia, no hay restricciones absolutas para que los inversionistas extranjeros posean bienes raíces, sino condiciones y limitaciones a nivel estatal.

VII. Conclusión

Las secciones anteriores han cubierto los sectores y subsectores donde Estados Unidos tiene las limitaciones más extensas sobre la inversión extranjera. Aunque algunas de estas limitaciones son estrictas en naturaleza, muchas permiten altos niveles de propiedad indirecta, para inversiones basadas en la estructura corporativa, y para inversiones donde el país de origen del inversionista extranjero corresponde. El volumen de inversión extranjera directa (FDI) en Estados Unidos sigue siendo el más alto del mundo y sirve como testimonio del ambiente amigable para inversiones de la nación. Estados Unidos finalmente da la bienvenida a la inversión extranjera incluso en los sectores donde hay limitaciones y ha hecho disponible una variedad de recursos para los inversionistas extranjeros que buscan invertir en Estados Unidos, incluyendo el programa SelectUSA. En ese mismo sentido, este capítulo esperanzadamente probará ser una adición útil para los inversionistas extranjeros que buscan navegar el régimen de inversión de EE. UU.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Edward S. Rivera con la Oficina del Asesor Jurídico para el Comercio Internacional (OCCIC). Las opiniones expresadas en este capítulo son propias del autor y no representan las de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento legal. Los lectores interesados en invertir en los Estados Unidos deben consultar a un asesor jurídico.

El Comité de Inversión Extranjera en los Estados Unidos (CFIUS)

Consideraciones para la Inversión Extranjera Directa



**Oficina del Asesor Principal
para el Comercio Internacional**

**Oficina de Seguridad de
Inversiones**

**Departamento de Comercio
de Estados Unidos**

¿Qué es CFIUS?

El Comité de Inversiones Extranjeras en Estados Unidos (CFIUS) es un comité interinstitucional autorizado para revisar ciertas transacciones que involucran inversión extranjera en Estados Unidos y ciertas transacciones inmobiliarias por personas extranjeras, con el fin de determinar el efecto de dichas transacciones en la seguridad nacional de EE. UU. CFIUS se centra exclusivamente en el riesgo de seguridad nacional y toma medidas solo cuando otras disposiciones legales no proporcionan suficiente autoridad para abordar el riesgo. CFIUS opera dentro del contexto más amplio del ambiente de inversión abierto de EE. UU.

Además del resumen a continuación, la información sobre el proceso CFIUS, las preguntas más frecuentes y otros recursos están disponibles en:
<http://www.treasury.gov/cfius>

Las Regulaciones de FIRRMA y el Clima de Inversión en Estados Unidos

En agosto de 2018, se promulgó la Ley de Modernización de la Revisión del Riesgo de Inversiones Extranjeras de 2018 (FIRRMA) para fortalecer y modernizar el CFIUS. FIRRMA otorga facultades al Presidente y al CFIUS para abordar las preocupaciones de seguridad nacional de manera más efectiva, incluida la capacidad de revisar y tomar medidas para abordar cualquier preocupación de seguridad nacional que surja de ciertas inversiones no controladoras y transacciones inmobiliarias que involucren a personas extranjeras. Las nuevas regulaciones publicadas por el Departamento del Tesoro de EE.UU. para implementar FIRRMA entraron en vigencia en 2020.

Política de Inversión Abierta:

En FIRRMA, el Congreso reconoció el papel importante de la inversión extranjera en la economía de EE. UU. y reafirmó la política de inversión abierta de los Estados Unidos, consistente con la protección de la seguridad nacional.

Estados Unidos es uno de los países más abiertos del mundo para los inversionistas extranjeros. También es uno de los mejores lugares para invertir, con políticas sólidas de crecimiento económico, un fuerte ecosistema de innovación y un mercado grande y altamente desarrollado. Estados Unidos mantiene un entorno regulatorio transparente y un estado de derecho sin paralelo.

La ley y las regulaciones de CFIUS proporcionan claridad a las comunidades empresariales y de inversión respecto a los tipos de transacciones que están sujetas a revisión de CFIUS y los beneficios de tal revisión. El proceso de CFIUS, modernizado y fortalecido por FIRRMA, mejora la confianza de los inversionistas en la política de inversión abierta y de larga duración de nuestra nación.

Autoridad CFIUS Ampliada:

Antes de la promulgación de FIRRMA, el CFIUS tenía la autoridad para revisar los posibles efectos sobre la seguridad nacional de cualquier transacción que pudiera resultar en el control extranjero de cualquier empresa estadounidense. FIRRMA amplió la jurisdicción del CFIUS para permitirle también revisar ciertas inversiones no controladoras y ciertas transacciones inmobiliarias.

Inversiones no Controladoras:

Bajo FIRRMA, el CFIUS tiene autorización para revisar ciertas inversiones no controladoras (llamadas "inversiones cubiertas" en las regulaciones del CFIUS), pero solo si dicha inversión otorga a una persona extranjera acceso especificado a información en posesión de, membresía o derechos de observador en, o participación en la toma de decisiones sustantivas de, ciertas empresas estadounidenses relacionadas con tecnologías críticas, infraestructura crítica o datos personales sensibles, cada uno definido en las regulaciones del CFIUS.

- **Tecnologías Críticas:** CFIUS puede revisar ciertas transacciones que involucren a empresas estadounidenses que produzcan, diseñen, prueben, fabriquen, o desarrollen una o más tecnologías críticas. Las "tecnologías críticas" incluyen ciertos artículos sujetos a controles de exportación y otros regímenes regulatorios, así como tecnologías emergentes y fundamentales controladas según la Ley de Reforma del Control de Exportaciones de 2018.
- **Infraestructura Crítica:** CFIUS puede revisar ciertas transacciones que involucren a empresas estadounidenses que realicen funciones especificadas (poseer, operar, manufacturar, suministrar, o dar servicio) con respecto a infraestructura crítica en subsectores como telecomunicaciones, servicios públicos, energía y transporte, cada uno identificado en un apéndice de las regulaciones.
- **Datos Personales Sensibles:** CFIUS puede revisar ciertas transacciones que involucren a empresas estadounidenses que mantengan o recolecten datos personales sensibles de ciudadanos estadounidenses que puedan ser explotados de manera que amenacen la seguridad nacional. Los "datos personales sensibles" se definen para incluir diez categorías de datos mantenidos o recolectados por empresas estadounidenses que (i) enfocan o personalizan productos o servicios a ciertas poblaciones, incluyendo miembros militares de EE. UU. y empleados de agencias federales con responsabilidades de seguridad nacional, (ii) recolectan o mantienen dichos datos de al menos un millón de individuos, o (iii) tienen un objetivo comercial demostrado de mantener o recolectar dichos datos de más de un millón de individuos y dichos datos son una parte integral de los productos o servicios primarios de la empresa estadounidense. Las categorías de datos incluyen tipos de datos financieros, de geolocalización, de salud y genéticos identificables, entre otros.

Transacciones Inmobiliarias:

FIRRMA también autoriza a CFIUS a revisar ciertas transacciones inmobiliarias que involucren la compra, arrendamiento o concesión a una persona extranjera de bienes raíces en EE. UU. que estén dentro y/o alrededor de aeropuertos específicos, puertos marítimos e instalaciones militares. Los aeropuertos, puertos marítimos e instalaciones militares relevantes se describen en las regulaciones inmobiliarias de CFIUS con orientación adicional en el [sitio web](#) del Departamento del Tesoro de CFIUS. Las regulaciones inmobiliarias de CFIUS incluyen ciertas excepciones, por ejemplo, bienes raíces que son "unidades de vivienda individuales" y bienes raíces ubicados en ciertas "áreas urbanizadas" o "agrupaciones urbanas", en cada caso según se definen en las regulaciones inmobiliarias de CFIUS.

Otros Temas:**Persona Extranjera e Inversionista Exceptuado:**

FIRRMA no prohíbe inversiones de ningún país específico, y las inversiones de todas las personas extranjeras permanecen sujetas a la jurisdicción de CFIUS cuando una transacción podría resultar en control extranjero de un negocio en EE.UU. Sin embargo, como lo requiere FIRRMA, las regulaciones de CFIUS crean excepciones con respecto a inversiones cubiertas que no resultan en control y ciertas transacciones inmobiliarias por ciertas personas extranjeras, definidas como "inversionistas exceptuados" (o "inversionistas inmobiliarios exceptuados") de ciertos "estados extranjeros exceptuados" (o "estados extranjeros inmobiliarios exceptuados") identificados en el [sitio web](#) del Departamento del Tesoro de CFIUS. Cualquier inversionista exceptuado debe cumplir criterios específicos para calificar para este estatus.

Declaraciones:

FIRRMA modernizó los procesos de CFIUS para permitir revisiones más oportunas y efectivas de transacciones bajo su jurisdicción, introduciendo el concepto de una declaración, una notificación abreviada a la cual CFIUS debe responder dentro de un período de evaluación de 30 días, como alternativa a un aviso voluntario, que ha sido el medio tradicional de registrar una transacción con CFIUS. Las instrucciones están disponibles en el [sitio web](#) del Departamento del Tesoro de CFIUS.

Proceso Mayormente Voluntario:

El proceso de CFIUS sigue siendo en gran parte voluntario, donde las partes pueden presentar un aviso o enviar una declaración en formato corto notificando a CFIUS de una transacción para recibir una potencial carta de "puerto seguro" (que impide que CFIUS inicie posteriormente una revisión de la transacción, excepto en circunstancias limitadas).

En algunas circunstancias, es obligatorio presentar una declaración o aviso para una transacción. En particular, las regulaciones requieren la presentación de una declaración para transacciones cubiertas donde un gobierno extranjero está adquiriendo un "interés sustancial"

en un negocio de EE.UU. que está involucrado de maneras especificadas con tecnologías críticas, infraestructura crítica o datos personales sensibles. Además, las regulaciones exigen presentaciones para ciertas transacciones cubiertas que involucren a negocios de EE.UU. que produzcan, diseñen, prueben, fabriquen, elaboren o desarrollen una o más tecnologías críticas.

No hay requisito de presentación obligatoria para transacciones inmobiliarias bajo las regulaciones inmobiliarias. Las partes pueden presentar un aviso o enviar una declaración en formato corto notificando a CFIUS de una transacción inmobiliaria para calificar potencialmente para una carta de "puerto seguro".

Descargo de Responsabilidad:

Este capítulo no constituye asesoramiento legal. Los lectores interesados en invertir en los Estados Unidos deben consultar a un abogado.



Propiedad Intelectual

Una Visión General de la Propiedad Intelectual para Inversionistas Extranjeros



Marcas Registradas y Derechos de Autor
Arnold Lutzker, Miembro

Susan Lutzker, Miembro

LUTZKER
& LUTZKER
LLP

Patentes y Secretos Comerciales
Jeffrey Love, Miembros

Klarquist

Introducción a la Propiedad Intelectual (IP) para Inversionistas Extranjeros

Para los inversionistas extranjeros, al igual que para otros propietarios de negocios, los activos más valiosos de una empresa son su Propiedad Intelectual (PI). El corazón de la PI comprende cuatro categorías de activos: marcas registradas, derechos de autor, patentes y secretos comerciales. Cada uno de estos activos constituye la base sobre la cual se construye y prospera un negocio. Las cuatro categorías cuentan con sistemas legales únicos que otorgan la propiedad al creador y habilitan el control y la explotación legales. Generalmente, la PI se gestiona a nivel nacional, con un conjunto común de principios internacionales desarrollados a lo largo de más de un siglo mediante tratados bilaterales y multilaterales.

Para todos los creadores, la protección comienza en su país de origen y luego se extiende al destino de la inversión extranjera, que, para los propósitos de este capítulo, es Estados Unidos. Por lo tanto, los inversionistas extranjeros deben comenzar siempre por proteger su Propiedad Intelectual (PI) en su país de origen. Una vez que se toma la decisión de hacer negocios en Estados Unidos, los inversionistas necesitan tomar medidas efectivas para proteger su PI en Estados Unidos.

El sistema legal de EE. UU. ofrece uno de los conjuntos de protecciones más amplios para los activos de propiedad intelectual de cualquier nación.

Comienza con principios constitucionales básicos, que son aclarados e implementados por estatutos federales y estatales, regulaciones administrativas y determinaciones judiciales. Algunas PI, como las marcas comerciales y patentes, deben ser identificadas, verificadas como disponibles para la



propiedad exclusiva y protegidas lo antes posible. Otras PI, como los derechos de autor y los secretos comerciales, una vez creados, deben ser protegidos formalmente, mediante registro o contrato. La falta de análisis sobre la disponibilidad de activos de PI para la propiedad exclusiva y asegurar protecciones legales completas puede poner en peligro tanto los activos como la inversión financiera realizada para crearlos.

En Estados Unidos, existen opciones ilimitadas para promover y utilizar el producto de un inversionista mediante la venta y licencia a través de canales tradicionales, en línea y mediante aplicaciones. Cuando llega el momento de buscar capital adicional o vender una compañía, los activos de propiedad intelectual (PI) constituyen la base del valor del negocio. Proteger la PI de un inversionista y hacer valer los derechos subsiguientes contra los infractores requiere conocimiento de las leyes aplicables y la capacidad de reaccionar rápidamente ante un panorama en constante cambio. Este es una guía básica para todos los inversionistas extranjeros.

Marcas comerciales y marcas de servicio

¿Qué es una marca comercial o de servicio?

Las marcas registradas (para productos) y las marcas de servicio (para servicios) son las palabras, frases, símbolos, diseños, configuraciones de productos e incluso colores y olores, que representan

un negocio ante los ojos del consumidor y la mente de los competidores. Son la expresión abreviada que define la buena voluntad que una empresa ha construido a lo largo del tiempo. La base central para la protección de la marca en Estados Unidos es el “uso en el comercio”, y la ley protege contra el “riesgo de confusión” entre la marca de una empresa y la marca de un competidor. Los derechos de marca son exclusivos del propietario; por lo tanto, es fundamental que una empresa proteja su marca tan pronto como se formalicen los planes para ingresar a los Estados Unidos.

¿Cómo protegen los inversionistas sus marcas?

En los Estados Unidos, hay formas estatales (locales) y federales (nacionales) de proteger una marca registrada. A nivel local, el simple uso de una marca confiere *derechos consuetudinarios* y permite a una empresa obtener protección en el estado o estados donde opera. Un inversionista también puede registrar una marca comercial con el Secretario de Estado a nivel estatal (no confundir con el papel federal del mismo nombre). Sin embargo, el derecho consuetudinario/protección estatal no necesariamente impedirá que alguien en un estado distante use la misma marca de manera competitiva. Para protegerse mejor contra este desafío, los inversionistas deben planificar para asegurar los *derechos federales* y aprovechar los beneficios de registrarse en la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO). Los derechos federales están protegidos por la Ley Lanham (15 USC §1051 *et seq.*), que es el estatuto federal de marcas registradas.

La USPTO ofrece dos opciones para los propietarios de marcas registradas. En primer lugar, antes de que una empresa comience a usar una marca, dicha empresa puede reclamar esa marca presentando una solicitud de “Intención de Uso” (ITU). Se puede presentar una solicitud de la ITU incluso antes de ingresar al mercado estadounidense. Esta acción se recomienda encarecidamente. La UIT es una reserva formal de derechos sobre la marca que, una vez permitida por la USPTO, debe perfeccionarse utilizando la marca en el comercio.



Es fundamental que, si otra persona (empresa B) utiliza la misma marca por primera vez después de la presentación de la UIT de otra empresa (empresa A), la empresa original (empresa A) pueda obligarla a dejar de utilizarla. Sin embargo, sin la presentación, la marca de la empresa original (empresa A) puede restringirse en su lugar.

En segundo lugar, si una empresa no ha presentado una ITU, pero su marca está en uso en los Estados Unidos, la empresa puede presentar una solicitud estándar. Si bien no se requiere para asegurar los derechos de marca del derecho consuetudinario, no se puede exagerar la importancia de presentar y asegurar el registro federal. Una vez registrada, la marca adquiere protección nacional y el titular de la marca tiene un monopolio virtual sobre el derecho a utilizar la marca para esos productos o servicios. Ese monopolio se puede hacer cumplir en cualquier tribunal federal en Estados Unidos. Además, por tratados internacionales, un solicitante de registro puede extender la protección a otros países.

¿Cómo deben seleccionar los inversionistas una marca comercial para su negocio?

Si una empresa tiene una marca en su mercado local o está seleccionando una nueva marca para su negocio en EE. UU., debe esforzarse por desarrollar una marca distintiva que pueda enfrentarse a la competencia. El problema legal principal en la ley de marcas es la "probabilidad de confusión", por lo que la empresa debe tener una marca que resista una reclamación que confunda al consumidor respecto al origen del bien o servicio.

Además, las marcas registradas pueden caracterizarse por su fuerza en la mente del público de la siguiente manera (desde la más fuerte y más protegible hasta la más débil o no protegible):

- Marcas *fantasiosas*: estas no tienen significado en el diccionario ni conexión con el negocio, como Qorvo para soluciones de tecnología o frecuencia de radio.
- Marcas *arbitrarias*: son palabras del diccionario, pero no tienen conexión con los bienes o servicios, como Apple para computadoras.
- Marcas *sugerentes*: estas insinúan creativamente una característica de los bienes o servicios, como Federal Express para la entrega de paquetes nacionales durante la noche.
- Marcas *descriptivas*: estas describen una característica del bien o servicio, y algunas son protegibles, otras no. Si, con la inversión de tiempo y dinero, la marca gana reconocimiento público y se establece como una fuente única, como ChapStick para bálsamo labial, puede ser propiedad exclusiva; sin embargo, si la descripción es necesaria para que todos los competidores describan el producto, como "bloqueador solar" para el protector solar, no es protegible.
- Términos *genéricos*: estos no son marcas comerciales, sino palabras o frases que representan el género del producto o servicio, como hielo seco o teléfono celular.

Para evitar invertir en una marca que luego deba abandonarse (o que deje a la empresa vulnerable a acusaciones de infringir la marca de otro), las empresas deben realizar una búsqueda para determinar la disponibilidad de la marca en Estados Unidos y asegurarse de que no creará una probabilidad de confusión con la marca de otro. Las búsquedas pueden ser superficiales o detalladas, y el alcance de una búsqueda depende de factores como el lugar que ocupa la marca en el continuo de fortaleza y cuánto se invertirá en promocionar la marca. Debido a la importancia de internet en el marketing, también debe *asegurar rápidamente el nombre de dominio de la marca* también.

¿Cómo obtiene una empresa protección federal para su marca comercial?

Una vez que una marca es "aprobada", el siguiente paso es presentar una solicitud ante la USPTO. Es importante presentar una solicitud de ITU antes de que una empresa comience sus operaciones en Estados Unidos, así como una solicitud estándar una vez que se inicie el uso en Estados Unidos. También existen tratados, como el Convenio de París, que permiten a una entidad extranjera

reclamar derechos de marca registrada en EE. UU. basados en el primer uso en su país de origen. Todas las opciones de registro deben considerarse cuidadosamente.

El tiempo entre la presentación de la solicitud y el registro puede variar, pero típicamente el proceso toma alrededor de un año. Un abogado examinador revisa la solicitud por formalidades técnicas y para evaluar si la marca solicitada es confusamente similar a una marca registrada. Una nota importante para los inversionistas extranjeros: el abogado examinador traducirá palabras extranjeras para evaluar el significado y la "fortaleza" de la marca.

Una carta o "acción de oficina" informa al solicitante de cualquier problema y debe ser respondida dentro de tres meses. Si es aprobada, la marca se publica en el Boletín Oficial de la USPTO, lo que permite comentarios públicos, incluyendo oposiciones. Suponiendo que no haya desafíos, la solicitud procederá a registro o, para las ITU, a aprobación. Las marcas aprobadas por ITU deben estar en uso dentro de tres años. Se concede un registro por diez años y puede ser renovado indefinidamente siempre que esté en uso. Sin embargo, cada propietario registrado *debe* presentar una declaración jurada de uso continuo en el quinto año después del registro inicial para obtener el beneficio completo de diez años. La falta de presentación de esa declaración resultará en la cancelación del registro. Antes del registro, el propietario de una marca puede usar el símbolo informal TM junto a la marca para indicar una reclamación de marca registrada. Una vez que la marca esté registrada (y solo después del registro), el propietario debe adoptar el símbolo de aviso estatutario, ®.

Se aplican consideraciones especiales a las marcas que podrían considerarse despectivas en Estados Unidos o que involucran productos prohibidos federalmente (como el cannabis), por lo que la ayuda legal temprana es esencial para los productores en estos casos.

¿Cómo protege una empresa su marca después del registro?

Una vez que una marca está registrada, es importante monitorear el mercado para identificar cualquier uso de terceros que pueda crear confusión. La falta de monitoreo de una marca y de actuar sobre infracciones puede crear grietas en las reclamaciones de PI de una empresa y abrir la marca a una reclamación de abandono. Los "servicios de vigilancia" de marcas ayudan a monitorear los registros de la USPTO y proporcionan la oportunidad de intervenir temprano para proteger una marca.

Derechos de autor

¿Qué es un derecho de autor?

El derecho de autor es un conjunto de derechos exclusivos que se otorga a los autores de obras creativas, como películas, libros, música, software o fotografías. Una obra con derechos de autor debe ser original, poseer un mínimo de creatividad y estar plasmada en un medio tangible de expresión. La ley protege las expresiones, pero no los hechos o ideas, que son una parte esencial de la libertad de expresión y el flujo de información.

La Constitución de EE. UU. (Artículo I, Sección 8, Cláusula 8) otorga al Congreso el poder de conceder a los "autores" el derecho exclusivo sobre sus escritos "por tiempos limitados". Este poder se implementa a través de la Ley de Derecho de Autor, 17 USC §101 y siguientes. A través de la reforma de la ley de derecho de autor, los "tiempos limitados" se han extendido a casi un siglo. Una vez que el plazo del derecho de autor expira, la obra pasa al dominio público, lo que significa que es libre de ser copiada y utilizada por cualquiera sin aprobación previa.

Los derechos exclusivos otorgados a un propietario de derechos de autor son estos: el derecho a reproducir (copiar) la obra; el derecho a preparar obras derivadas basadas en la original; el derecho a distribuir copias al público; el derecho a ejecutar la obra públicamente; el derecho a exhibir la obra públicamente; y el derecho a ejecutar grabaciones sonoras públicamente mediante transmisión de audio digital. Estos derechos pueden ser vendidos, licenciados, prestados o regalados y pueden pasar de una generación a otra.



Es importante considerar que la ley de derecho de autor equilibra la concesión de derechos exclusivos a los propietarios con un conjunto de limitaciones diseñadas para permitir ciertos usos públicos sin consentimiento o sujeto a una licencia obligatoria. La limitación más prominente es el uso justo, que defiende contra una acusación de infracción de derechos de autor al establecer que el uso está permitido, para fines tales como crítica, comentario, reportaje de noticias, enseñanza, beca o investigación. El uso justo y otras limitaciones, así como las licencias obligatorias para software y música, son complejas y requieren un análisis cuidadoso para asegurar el cumplimiento de los requisitos legales.

¿Cómo protege una empresa sus derechos de autor?

Los derechos de autor se adjuntan a una obra tan pronto como esta se fija en una forma tangible. Según el tratado (Convenio de Berna), no se necesitan "formalidades" para obtener los derechos; sin embargo, el registro federal y el aviso de derechos de autor (© NOMBRE y AÑO DE CREACIÓN), aunque no son obligatorios, son esenciales para disfrutar plenamente de los derechos disponibles para los propietarios de derechos de autor en Estados Unidos. Antes de presentar un caso por infracción, los derechos de autor deben estar registrados. Si la obra está registrada antes de la infracción, el sistema de EE. UU. prevé la recuperación de pérdidas reales o, alternativamente, daños estatutarios mínimos (de \$750 a \$30,000 por obra, hasta \$150,000 en casos de infracción intencional), además de la recuperación de los honorarios razonables de los abogados. Las penas criminales son posibles para ciertos tipos de infracción intencional de derechos de autor. El registro de derechos de autor es un proceso más sencillo y menos costoso que el registro de marcas comerciales. Para ciertas clases de obras (como fotografías), son posibles registros en grupo. Además, existen procedimientos especiales al registrar programas de software para mantener los secretos comerciales incorporados en el código.

¿Qué es la Ley del Milenio Digital de Derechos de Autor (DMCA)?

En 1998, la entrada de la ley de derechos de autor a la era digital de internet. La DMCA establece un conjunto detallado de normas que tratan sobre el contenido en línea; contenido compartido por sitios web y proveedores de servicios en línea (OSPs, por sus siglas en inglés); y la protección de la información de gestión de derechos de autor. Ahora es aconsejable para los OSPs y sitios web interactivos registrar un agente de DMCA en la Oficina de Derechos de Autor de EE. UU. Dada la importancia y omnipresencia de los sitios web para los negocios hoy en día, las entidades que ingresan al mercado estadounidense deben aprender y seguir las reglas de DMCA para el camino digital.

¿Qué es un acuerdo de obra por encargo?

Si un empleado crea materiales para su empresa dentro del alcance de su empleo, el empleador posee los derechos de autor. Sin embargo, si un *contratista independiente* (por ejemplo, un ingeniero de software o un diseñador de sitios web) crea materiales que caen dentro de ciertas categorías estatutarias (por ejemplo, una contribución a una obra colectiva o una película), a menos que haya un acuerdo escrito de "obra hecha por encargo" que defina la propiedad, el contratista puede reclamar los derechos de autor. En resumen, sin un lenguaje específico de obra por encargo en un contrato escrito, una empresa corre el riesgo de descubrir que no posee un título claro de los derechos de autor por los que pagó y que necesita para tener éxito. Si los materiales creados caen fuera de las categorías estatutarias, entonces se requiere una cesión escrita de los derechos de autor. En cualquier caso, una cesión escrita es un respaldo aconsejable a una provisión de "obra hecha por encargo".

Patentes

¿Qué es una patente?

La Constitución de los Estados Unidos otorga al Congreso el poder "de promover el progreso de la ciencia y las artes útiles, asegurando por tiempos limitados a los autores e inventores el derecho exclusivo sobre sus respectivos escritos y descubrimientos." (Artículo I, Sección 8, Cláusula 8.) En virtud de esa autorización, el Congreso ha promulgado leyes de patentes y ha creado una oficina de patentes que otorga patentes a los inventores. Una patente es un documento que concede a un inventor, o al cesionario del inventor, el derecho durante un tiempo limitado (actualmente unos 20 años desde la fecha en que se presentó la solicitud de patente) de presentar una demanda en un tribunal federal buscando una regalía razonable y otras compensaciones y alivios, incluyendo una orden judicial, contra personas y empresas que practiquen la invención patentada sin autorización, y de presentar una queja ante la Comisión de Comercio Internacional de EE. UU. para obtener una orden que prohíba la importación de bienes que infrinjan la patente.

¿Quién puede obtener una patente?

Los inventores pueden obtener patentes sobre sus invenciones. Los cesionarios de los inventores pueden obtener patentes sobre las invenciones de los inventores. La ley de patentes de EE. UU. autoriza a los inventores a transferir a cualquier persona o empresa, mediante una cesión escrita, sus derechos para patentar sus invenciones y sus derechos sobre cualquier patente ya emitida.

La ley establece: "Las solicitudes de patente, las patentes o cualquier interés en ellas, serán asignables en derecho mediante un instrumento por escrito." (35 USC § 261.) De acuerdo con esa ley, los empleados a menudo asignan por escrito sus derechos de patente a sus empleadores.

En algunos estados de Estados Unidos y en algunos países fuera de Estados Unidos, las leyes estipulan que los empleadores son los propietarios de cualquier invención patentable realizada por sus empleados como parte de su empleo. Por ejemplo, el Estatuto Revisado de Nevada 600.500 establece que "el empleador es el único propietario de cualquier invención patentable o secreto comercial desarrollado por su empleado durante el curso y alcance del empleo que se relaciona directamente con el trabajo..." ([N.R.S. 600.500](#)).

¿Cómo se obtiene una patente?

Para los empleadores, comience por obtener de manera anticipada de parte de los empleados una asignación por escrito de cualquiera de las invenciones de dichos empleados y un acuerdo escrito de confidencialidad que los obligue a mantener confidencialidad respecto a las invenciones de la empresa.

Luego, identifique posibles invenciones. Muchas empresas crean incentivos para que los empleados generen invenciones, las identifiquen como potencialmente valiosas y presenten resúmenes de las mismas a la gerencia. Estas empresas también crean sistemas para que la gerencia revise regularmente los resúmenes y determine si merecen una solicitud de patente. Los abogados de patentes a menudo asisten a individuos y empresas en identificar y evaluar invenciones potencialmente patentables, obtener cesiones escritas de invenciones de los empleados y crear sistemas para recibir y revisar resúmenes de invenciones de los empleados.

Después de identificar una posible invención, manténgala confidencial y no venda productos que la incorporen, hasta que se presente una solicitud para patentarla o se tome la decisión de no patentarla. Los *acuerdos de confidencialidad* pueden ayudar a mantener las invenciones confidenciales. La divulgación pública de la invención (por ejemplo, en artículos o presentaciones o en ventas de productos que incorporan la invención) antes de la presentación de una solicitud puede resultar en la pérdida de derechos de patente. Los abogados de patentes asesoran rutinariamente a individuos y empresas sobre cómo mantener confidenciales las invenciones potencialmente patentables y cuándo presentar una solicitud de patente.



Finalmente, presente una solicitud de patente ante la Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU. (USPTO) y lleve la solicitud hasta la emisión de la patente. A menudo es mejor presentar una solicitud de patente inicial temprana, para preservar los derechos en la invención tal como fue concebida

inicialmente, y luego presentar una segunda solicitud más tarde después de que la invención haya sido más plenamente desarrollada. Los derechos de patente generalmente pueden extenderse hasta por 20 años desde la presentación de la solicitud.

¿Por qué obtener una patente?

Las patentes pueden evitar la competencia sobre el uso de las invenciones patentadas por una persona o entidad y proporcionar bases para buscar una regalía razonable por el uso de dichas invenciones, por la vida de las patentes. Si una invención que otorga una ventaja competitiva significativa está patentada, o una solicitud de patente está pendiente, los competidores potenciales pueden decidir no copiarla para evitar los riesgos de litigio de patentes. Si la copian, un juicio de patentes exitoso puede resultar en una orden judicial que prohíba más copias por la vida de la patente; otorgando una regalía razonable; o, en algunos casos, ganancias perdidas y daños triples.

Las patentes son activos valiosos que aumentan el valor de venta de una empresa y sus líneas de productos. Los compradores potenciales de una empresa o línea de productos a menudo esperan que los productos de la empresa estén protegidos contra copias para ventas al por mayor por parte de los competidores por medio de un portafolio de patentes sustancial. Las patentes pueden ser activos valiosos en la negociación de acuerdos de licencia cruzada con competidores. Las patentes pueden ser una fuente valiosa de ingresos a través de licencias, litigios y venta de las patentes. El proceso de identificar, mantener confidenciales y buscar patentar invenciones puede proporcionar a una empresa incentivos para ser más inventiva.

¿Qué se puede patentar?

La ley de EE. UU. proporciona tres tipos diferentes de patentes: una patente de utilidad, una patente de diseño y una patente de planta. Estas patentes cubren tres tipos distintos de materia patentable:

- Patente de utilidad: "Cualquier persona que invente o descubra cualquier proceso, máquina, manufactura o composición de materia nuevos y útiles, o cualquier mejora nueva y útil de los mismos, puede obtener una patente para ello..." (35 USC § 101);
- Patente de diseño: "Cualquier persona que invente cualquier diseño nuevo, original y ornamental para un artículo de manufactura puede obtener una patente para ello..." (35 USC § 171);
- Patente de Plantas: "Cualquier persona que invente o descubra y reproduzca asexualmente cualquier variedad distinta y nueva de planta... puede obtener una patente para ello..." (35 USC § 161).

La Corte Suprema de EE. UU. ha puesto algunos límites sobre la materia patentable, sosteniendo que las leyes de la naturaleza, los fenómenos físicos y las ideas abstractas no son patentables. (*Diamond v. Chakrabarty*, 447 U.S. 303 (1980).) Los abogados de patentes asesoran a las empresas sobre cuáles de sus invenciones y descubrimientos son patentables y el mejor tipo de protección de patente que deben buscar.

Secretos comerciales

¿Qué es un secreto comercial?

Un secreto comercial es información que es (a) valiosa en un comercio o negocio, (b) secreta, y (c) protegida por medidas razonables del propietario para mantenerla en secreto. La Ley Federal de Defensa de Secretos Comerciales de 2016 (DTSA, por sus siglas en inglés) define el "secreto comercial" de la siguiente manera (18 U.S.C. § 1839(3)):

"El término 'secreto comercial' significa todas las formas y tipos de información financiera, empresarial, científica, técnica, económica o de ingeniería, ... si—

(A) el propietario ha tomado medidas razonables para mantener dicha información en secreto; y

(B) la información deriva un valor económico independiente, actual o potencial, por no ser generalmente conocida, y por no ser fácilmente determinable por medios apropiados por otra persona que pueda obtener valor económico de la divulgación o uso de la información; ..."

La Ley Uniforme de Secretos Comerciales (UTSA) define el "secreto comercial" de manera similar (Sección 1(4)):

"(4) 'Secreto comercial' significa información ... que:

(i) deriva un valor económico independiente, actual o potencial, de no ser generalmente conocida por, y de no ser fácilmente determinable por medios apropiados por, otras personas que pueden obtener valor económico de su divulgación o uso, y

(ii) es objeto de esfuerzos que son razonables bajo las circunstancias para mantener su secreto."

¿Quién puede ser propietario de un secreto comercial?

Cualquier persona puede ser propietaria de un secreto comercial. Cualquiera que desarrolle el secreto comercial, o que obtenga conocimiento del mismo por medios apropiados, puede ser su propietario. Los secretos comerciales pueden ser adquiridos por cesión escrita. Por ejemplo, parte de la adquisición de una empresa o sus activos a menudo incluye una cesión escrita de secretos comerciales. Los empleadores a menudo requieren que los empleados cedan por adelantado a su empleador los secretos comerciales que desarrollen o descubran durante su empleo. Algunos estados y países tienen estatutos que establecen que los secretos comerciales descubiertos por empleados son propiedad de sus empleadores.

¿Cómo se protege un secreto comercial?

Al igual que con las patentes, los empleadores pueden comenzar obteniendo de manera anticipada de los empleados una cesión escrita de cualquier secreto comercial desarrollado o descubierto por los empleados y un acuerdo de confidencialidad escrito que los obligue a mantener confidenciales los secretos comerciales de la empresa.

Posteriormente, las empresas identifican posibles secretos comerciales. Una empresa puede ofrecer incentivos para que los empleados identifiquen secretos comerciales potencialmente valiosos y establezcan sistemas para que la gerencia los revise regularmente y determine si merecen protección especial.

Cuando una empresa identifica un posible secreto comercial, debe mantenerlo confidencial. La divulgación pública del secreto comercial puede resultar en la pérdida de los derechos legales sobre el secreto.

A diferencia de las patentes, no hay una oficina gubernamental para presentar secretos comerciales para su aprobación o protección. El propietario del secreto comercial mantiene los derechos legales sobre dicho secreto tomando medidas razonables para mantener la información en secreto. Estos pasos pueden incluir etiquetar documentos como "secreto", segregarlos de la información comercial ordinaria en un lugar seguro, como una caja fuerte o una computadora protegida con contraseña en una habitación cerrada, requerir que las personas con acceso a la información firmen acuerdos de no divulgación, minimizar el número de copias de documentos que contienen el secreto y tomar medidas rápidas para minimizar cualquier divulgación pública de los secretos.

¿Por qué esforzarse en mantener la información como secretos comerciales?

Para información valiosa que no es generalmente conocida, establecerla como secretos comerciales tomando medidas razonables para mantener su secreto otorga una protección sustancial bajo las leyes estatales y federales en todo Estados Unidos. Desde 1981, casi todos los estados han promulgado una versión de la UTSA, que es un acto modelo redactado en 1979 (y enmendado en 1985) por la Comisión de Ley Uniforme, una organización de abogados apoyada por el estado establecida en 1892 para proporcionar leyes modelo no partidistas a los estados.

En 2016, el gobierno federal promulgó la DTSA (Código de EE. UU. § 1836). Se basa en la UTSA, pero con algunos cambios. Proporciona una ley única contra el robo de secretos comerciales relacionados con un producto o servicio utilizado en el comercio interestatal o internacional. La DTSA se aplica en todo Estados Unidos; puede aplicarse a algunos robos de secretos comerciales fuera de Estados Unidos; puede ser ejecutada en tribunales federales y estatales en todo Estados Unidos; y puede ser ejecutada por los propietarios de los secretos comerciales en acciones civiles y por fiscales federales en acciones penales y civiles.

Las leyes estatales basadas en la UTSA y la DTSA crean una causa de acción privada, que autoriza a los propietarios de secretos comerciales a presentar demandas civiles por robo buscando daños y otras medidas.

En 1996, el gobierno federal promulgó la Ley de Espionaje Económico de 1996 (EEA) que autoriza a los fiscales federales a presentar acciones penales y civiles para prohibir violaciones, en el tribunal federal contra personas y empresas acusadas de robo de secretos comerciales. A diferencia de la DTSA y las leyes estatales de secretos comerciales, la EEA no crea una causa de acción privada. La EEA contiene dos disposiciones separadas que penalizan el robo o la apropiación indebida de secretos comerciales. La primera disposición (18 USC § 1832) está dirigida hacia el espionaje económico extranjero y requiere que el robo del secreto comercial se realice para beneficiar a un

gobierno extranjero, instrumentalidad o agente. La segunda disposición ([18 U.S.C. § 1832](#)) penaliza el robo comercial más común de secretos comerciales, independientemente de quién se beneficie. La EEA prevé la confiscación penal de cualquier propiedad o ganancia derivada de una violación. La EEA cubre conductas ocurridas fuera de Estados Unidos cuando el infractor es ciudadano o residente permanente alienígena de Estados Unidos o cuando se comete un acto en promoción de la ofensa en Estados Unidos (18 U.S.C. § 1837).

El propietario de un secreto comercial también puede presentar una queja por robo de secretos comerciales ante la Comisión de Comercio Internacional de EE. UU. (conforme a la Sección 337 de la Ley de Aranceles, 19 U.S.C. § 1337), buscando una orden que excluya de la importación a EE. UU. productos que incorporen secretos comerciales apropiados indebidamente.

Estas y otras leyes estatales y federales ofrecen remedios sustanciales para el robo de secretos comerciales. Al igual que las patentes, los secretos comerciales pueden ayudar a excluir la competencia desleal. Si la información confidencial está protegida como un secreto comercial, tomando medidas razonables para mantener su secreto, los competidores potenciales pueden decidir no intentar obtenerla para evitar los riesgos de litigios sobre secretos comerciales. Si la obtienen mediante robo u otros medios indebidos, una demanda exitosa de secreto comercial puede resultar en una orden judicial que les prohíba usarla y les otorgue daños monetarios sustanciales.

Los secretos comerciales, al igual que las patentes y otras propiedades intelectuales, pueden ser activos valiosos que aumenten el valor de venta de una empresa y sus líneas de productos. Los compradores potenciales de una empresa o línea de productos a menudo esperan que la información confidencial de la empresa esté protegida como secretos comerciales tomando medidas razonables para mantener su secreto. Los secretos comerciales pueden ser activos valiosos en la negociación de acuerdos con competidores y una fuente valiosa de ingresos a través de licencias y ventas. A diferencia de la protección por patente, que expira después de un tiempo limitado, los secretos comerciales pueden estar protegidos mientras el propietario tome medidas razonables para mantener su secreto.

¿Qué se considera un secreto comercial?

Casi cualquier información puede ser considerada como un secreto comercial si es valiosa para un negocio y no es generalmente conocida. La Ley Federal de Defensa de los Secretos Comerciales (DTSA, por sus siglas en inglés) menciona como ejemplos: "patrones, planes, compilaciones, dispositivos de programas, fórmulas, diseños, prototipos, métodos, técnicas, procesos, procedimientos, programas o códigos, ya sean tangibles o intangibles, y sin importar cómo estén almacenados, compilados o registrados físicamente, electrónicamente, gráficamente, fotográficamente o por escrito." (18 U.S.C. § 1839(3)). La Ley Uniforme de Secretos Comerciales (UTSA, por sus siglas en inglés) da como ejemplos "una fórmula, patrón, compilación, programa, dispositivo, método, técnica o proceso..." (Sección 1(4)).

Conclusión

Los inversionistas extranjeros deben tomar medidas tempranas para proteger su propiedad intelectual en EE. UU. Consulten con un abogado especializado en propiedad intelectual para identificar la IP valiosa y acordar un plan para protegerla. La demora podría resultar en la pérdida de derechos valiosos. Los pasos básicos incluyen: registrar marcas comerciales en la USPTO; usar correctamente las marcas en productos, sitios web y publicidad; registrar los derechos de autor en la Oficina de Derechos de Autor de EE. UU.; aplicar a tiempo para patentar invenciones en la USPTO; documentar los pasos tomados para mantener el secreto de los secretos comerciales, incluyendo acuerdos de confidencialidad con empleados y socios comerciales; y obtener y otorgar las licencias y cesiones de PI necesarias.

Se puede obtener mas información sobre cómo proteger la propiedad intelectual en EE. UU. en el sitio web de la USPTO, que proporciona información básica sobre [patentes](#), [marcas comerciales](#), [derechos de autor](#) y [secretos comerciales](#), y en el sitio web de la Oficina de Derechos de Autor de EE. UU., que proporciona información básica sobre los [derechos de autor](#).

Acerca de Klarquist Sparkman, LLP (Autores de la Sección de PI sobre Patentes y Secretos Comerciales)

Klarquist Sparkman, LLP fue fundada en 1941, y es uno de los bufetes de abogados de propiedad intelectual más antiguos y grandes del noroeste de Estados Unidos. Con sede en Portland, Oregón, sus clientes están a la vanguardia de la tecnología e innovación. El bufete incluye más de [60 abogados y agentes de patentes](#) que representan a una [amplia gama de clientes](#), incluyendo inventores individuales, empresas medianas, grandes corporaciones e importantes instituciones de investigación. El bufete proporciona la experiencia técnica y legal necesaria para preservar, proteger y defender en litigios todos los derechos de propiedad intelectual. Klarquist Sparkman es un miembro orgulloso de INBLF, Para más información, visite www.klarquist.com.

Acerca de Lutzker & Lutzker LLP (Autores de las Secciones de PI sobre Marcas Registradas/Derechos de Autor) e INBLF

[Lutzker & Lutzker LLP](#) es un bufete especializado en propiedad intelectual, entretenimiento, alta tecnología y problemas de privacidad. El bufete proporciona servicios de asesoría, transaccionales y de litigio a negocios tradicionales, educadores y profesionales creativos. Lutzker & Lutzker LLP es un miembro orgulloso de INBLF, y Arnold Lutzker sirve como presidente de la red de bufetes de abogados.

[INBLF](#) es una red de cientos de bufetes de abogados boutique en casi 40 jurisdicciones a lo largo de EE. UU. y Canadá, y docenas de bufetes de abogados de servicio completo en más de 30 países alrededor del mundo. Los bufetes de abogados de INBLF están preparados para asistir a los inversionistas extranjeros con todos los servicios legales necesarios para realizar sus sueños de inversión en Estados Unidos.

Descargo de responsabilidad

Las secciones sobre marcas registradas y derechos de autor en este capítulo fueron preparadas por Arnold Lutzker y Susan Lutzker de Lutzker & Lutzker LLP. Las secciones sobre patentes y secretos comerciales fueron preparadas por Jeffrey Love y Ramon A. Klitzke II de Klarquist Sparkman, LLP. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias de los autores, y no representan las de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento legal. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deberían consultar a un asesor legal.



Lista de Verificación para Empresas Extranjeras que abren una Cuenta Bancaria en Estados Unidos



Kirithi Mani, Gerente
General, Asesoría Global y
Outsourcing



Para una empresa extranjera que establece operaciones comerciales en Estados Unidos, ¿existe una manera correcta de abrir una cuenta bancaria? Considera qué, por qué, cuándo, dónde y cómo.

¿Qué espera de la relación bancaria?

Un banco que ofrezca servicios personalizados para apoyar las necesidades específicas de su negocio puede implicar un cambio radical. Su relación bancaria debe ir más allá de ofrecer actividades transaccionales y opciones de préstamo para brindarle el apoyo, servicios y flexibilidad que necesita para ayudar a crecer su negocio. La conveniencia y seguridad son cruciales, especialmente si el liderazgo de su empresa se encuentra fuera de Estados Unidos.

Al elegir un banco, considere su experiencia y recursos. Los bancos con equipos financieros especializados que trabajan regularmente con diversos modelos de negocio, planes de crecimiento y desafíos operativos pueden ofrecer perspectivas valiosas. Su profesional bancario también puede ser un recurso significativo para referencias de clientes, contactos importantes y oportunidades de networking. Además, su banco puede ofrecer herramientas y servicios para ayudar a optimizar las operaciones de su negocio, como integrar su software contable, reestructurar su nómina y los pagos de facturas, mejorar la gestión del flujo de efectivo y alinear sus objetivos bancarios y fiscales.



Por qué podría necesitar una cuenta bancaria en los Estados Unidos

Hay muchas razones por las que podría necesitar una cuenta bancaria en EE. UU. Considere lo siguiente:

1. ¿Se requiere asistencia en inversiones o préstamos comerciales? Esto podría abarcar la gestión de activos o cuentas de ahorro de alto rendimiento. La elegibilidad para programas federales específicos demanda que una empresa mantenga una cuenta bancaria en EE. UU. durante al menos dos años.
2. ¿Será necesaria una línea de crédito? Si la empresa no ha operado el tiempo suficiente en Estados Unidos para establecer un historial crediticio o posee un puntaje de crédito bajo, podría resultar complicado obtener líneas de crédito o préstamos comerciales.
3. ¿Se requieren servicios de comercio, asesoría financiera o asistencia notarial? Por ejemplo, podría ser necesario el apoyo de un notario público si se opera un negocio minorista. Al momento de renovar las licencias fiscales de negocios locales, será indispensable proporcionar las valoraciones de inversión y ventas, las cuales deben estar debidamente notarizadas.

4. ¿Con qué frecuencia visitará el banco? Por ejemplo, ¿necesitará retirar dinero en efectivo regularmente, tener acceso a cajeros automáticos, acceder a una caja de seguridad o necesitar cheques certificados por el banco?
5. ¿Necesita procesar la nómina en EE. UU.? Casi todos los proveedores de nómina en EE. UU. requieren una cuenta bancaria en EE. UU. para procesar la nómina.

Si la única razón por la que necesita una cuenta bancaria en EE. UU. es para recibir pagos de sus clientes en EE. UU., existen otras opciones convenientes, como métodos de pago alternativos (APMs).

Los APMs pueden categorizarse como cualquier forma de pago que no sea efectivo o una tarjeta de crédito emitida por un banco importante, como PayPal.

Además, el modelo basado en la nube de Pagos como Servicio (PaaS) permite a las empresas utilizar diversas opciones de pago a través de una única interfaz, ya sea que los consumidores utilicen tarjetas de débito prepagadas, transferencias bancarias globales, APMs internacionales o APMs locales.

¿Dónde deberá estar su cuenta bancaria en Estados Unidos?

Al establecer operaciones comerciales en Estados Unidos, los inversionistas suelen buscar abrir una cuenta en un banco tradicional de EE. UU. Sin embargo, en casos donde establecer ese tipo de cuenta pueda ser especialmente desafiante o donde su compañía no necesite significativamente una plataforma bancaria tradicional, podría considerar ciertas alternativas bancarias.

- **En su país de origen:** Si vende a Estados Unidos o paga a proveedores en dólares estadounidenses (USD), abrir una cuenta en moneda extranjera/USD con un banco local en su país de origen podría ser una opción. Una cuenta en moneda extranjera le permite enviar y recibir fondos en múltiples monedas, y podría ahorrar tiempo (debido a las transferencias bancarias simplificadas) y dinero (evitando fluctuaciones monetarias a corto plazo y altas comisiones).

También puede abrir una cuenta mercantil, que vincula las cuentas bancarias de sus clientes y la cuenta bancaria de su empresa para procesar pagos electrónicos, incluidas las transacciones con tarjeta de crédito.

- **En línea:** Millones de personas en Estados Unidos utilizan la banca móvil. Los bancos en línea tienden a ofrecer tarifas más bajas y tasas de interés más altas en cuentas de depósito, porque no incurren en costos para abrir y operar una red de sucursales físicas. Como la mayoría de los bancos tradicionales, muchos bancos en línea están asegurados por la



Corporación Federal de Seguros de Depósitos de EE. UU. (FDIC). Antes de interactuar con un banco, utilice la base de datos en línea [BankFind](#) de la FDIC para asegurarse de que está trabajando con un banco legítimo asegurado por la FDIC.

- **Cuentas bancarias digitales multidivisa:** Estas cuentas digitales son ofrecidas tanto por bancos como por servicios no bancarios y están disponibles en múltiples monedas, incluyendo USD. Las tarifas bajo esta opción pueden ser menores que las tarifas por servicios de cambio de moneda que cobran la mayoría de los actores en el mercado en línea.

COVID-19 ha alterado fundamentalmente la forma en que vivimos y trabajamos, y la banca no es la excepción. En un mundo pospandémico, una explosión de tecnologías como análisis e inteligencia artificial (IA) está influyendo en cada aspecto de la industria bancaria. Los bancos exclusivamente digitales (también conocidos como neobancos), Banca como Servicio (BaaS) y la banca móvil están preparados para despegar y así mantenerse al día con las expectativas cambiantes de los consumidores.

¿Cuándo debe solicitar una cuenta bancaria comercial en EE. UU. y cuánto tiempo tomará el proceso?

- El primer paso es crear una entidad en EE. UU. a nivel estatal. Este procedimiento es generalmente sencillo y los documentos completados pueden ser procesados dentro de 24 a 48 horas.
- Una vez que la entidad está formada, debe solicitar un Número de Identificación de Empleador Federal (FEIN) (Formulario SS-4). Este es el número que utilizará en su declaración de impuestos federal. Si el oficial de la compañía que firma el Formulario SS-4 es ciudadano de EE. UU., puede solicitar y obtener un FEIN de inmediato. Si no, podría tardar de dos a tres semanas.
- Una vez que reciba su FEIN, puede solicitar una cuenta bancaria en EE. UU.
- Normalmente se tarda alrededor de tres semanas en abrir una cuenta bancaria, y en algunos casos se requiere una reunión en persona con el banco. Un oficial de EE. UU. de la empresa, como se designa en los documentos de la empresa, suele asistir a estas reuniones y tiene la autoridad para tomar decisiones respecto a una cuenta bancaria.

¿Cómo puede una compañía no estadounidense abrir una cuenta bancaria en Estados Unidos?

Los bancos realizan extensos procedimientos de diligencia debida del cliente, no solo para cumplir con los requisitos de lucha contra el lavado de dinero y contra el terrorismo, sino también para protegerse contra riesgos reputacionales, operativos, legales y de concentración.

La Red de Ejecución de Crímenes Financieros (FinCEN) emitió "[Requisitos de debida diligencia del cliente para las instituciones financieras](#)" (la regla CDD) en 2018 para enmendar las regulaciones de la Ley de Secreto Bancario. Bajo la regla CDD, las instituciones financieras actúan casi como proxies de la aplicación de la ley. Los bancos ahora deben recopilar información sobre los

propietarios beneficiarios de las compañías clientes y proporcionarla a las agencias de aplicación de la ley a solicitud.

Considere esta lista representativa de documentos que puede necesitar.

- **Carta de confirmación FEIN:** Una carta de confirmación FEIN (o Formulario SS-4) es requerida por los bancos para fines de reporte de impuestos.
- **Documentos corporativos:** Como prueba de la creación de su entidad y cómo operará y conducirá su negocio, los documentos requeridos pueden incluir Acta Constitutiva o Certificado de Incorporación, acuerdos operativos, actas organizacionales y estatutos, Certificados de Buena Estancia o Certificados de Encargado.
- **Información de propiedad beneficiosa:** Los bancos deben identificar a cualquier persona que posea el 25 por ciento o más de una entidad legal, y a cualquier persona que controle la entidad legal.
- **Identificación con foto:** Los bancos generalmente requieren dos formas de identificación para los propietarios beneficiarios y el representante de la compañía que abre la cuenta; al menos una de estas debe tener una foto.
- **Comprobante de domicilio:** Los bancos requieren que el representante de la compañía presente una prueba de dirección personal. Los estados de cuenta bancarios extranjeros suelen ser preferidos, aunque también pueden aceptarse facturas de servicios públicos.
- **Dirección comercial de Estados Unidos:** La mayoría de los bancos estadounidenses no abrirán una cuenta comercial sin una [dirección](#) física de [Estados Unidos](#). Sin embargo, los bancos pueden aceptar la dirección de un agente registrado o un servicio de buzón virtual, especialmente si su negocio es uno en el que tener una sucursal física no resulta práctica (como ventas exclusivamente en línea).

Esté atento ante las dificultades comunes al abrir una cuenta bancaria en EE. UU.

- **Información incorrecta o faltante:** Esto puede retrasar el proceso de apertura de la cuenta por semanas. Comuníquese con su banco para entender exactamente qué necesita proporcionar.
- **Autoridades de firma de cheques:** ¿Sus cheques requerirán una o dos firmas? ¿Es para todos los cheques o sólo para cantidades que superan un límite de dólares especificado? Configure un sistema de controles internos y tome estas decisiones antes de abrir su cuenta.
- **DBA versus nombre legal:** Imprimir un nombre de "haciendo negocios como" (DBA) en lugar del nombre legal de su compañía en los cheques podría ser un problema. Debido al aumento del fraude bancario en línea, la mayoría de los procesadores de comerciantes de tarjetas de crédito están obligados a hacer coincidir el nombre legal de la entidad con el que aparece en el cheque.

- **Requisitos de la apostilla:** Una apostilla es un certificado especializado que verifica un documento como legítimo y auténtico para que sea aceptado en países miembros del Tratado de la Convención de La Haya. Este no es un requisito típico, pero puede surgir en casos específicos.
- **Depósito mínimo:** Dado que esto puede variar de banco a banco, es bueno verificar los requisitos de depósito mínimo de su banco para clientes extranjeros.

Ya sea que esté pensando en iniciar un negocio, se encuentre en las primeras etapas de lanzamiento de un startup, o haya estado operando un negocio durante varios años en los Estados Unidos, busque un banco que satisfaga las necesidades específicas de su compañía, no solo a corto plazo, sino para los años venideros.

Acerca de CliftonLarsonAllen

CliftonLarsonAllen existe para crear oportunidades para nuestros clientes, nuestra gente y nuestras comunidades a través de servicios de asesoría de riqueza enfocados en la industria, outsourcing, auditoría, impuestos y consultoría. Como firma miembro de la red Nexia International, CliftonLarsonAllen actúa como una solución integral, proporcionando Servicios de Conserjería Global para nuestros clientes. Con 7,400 personas y más de 120 ubicaciones en EE. UU., prometemos conocerlo y ayudarlo. Los servicios de asesoría de inversiones son ofrecidos a través de CliftonLarsonAllen Wealth Advisors, LLC, un asesor de inversiones registrado en la SEC.

Descargo de responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Kirthi Mani con CliftonLarsonAllen. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias del autor, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento legal. Los lectores interesados en invertir en los Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.



Selección del Sitio en los Estados Unidos

Variables, Procesos y Tecnologías Clave



Gregory C. Burkart, Director
Gerente y Líder de Prácticas,
Selección de Sitios y Servicio de
Asesoramiento de Incentivos
Kroll, LLC

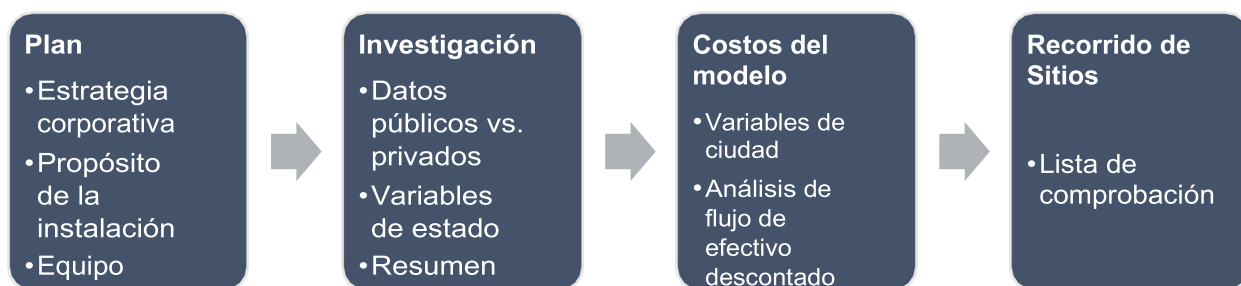
Keith Hopkins, CEO de
StageXchange, LLC



Visión General de la Selección del Sitio en los Estados Unidos

La selección del sitio es un proceso que implica identificar un estado, región y comunidad local para ubicar una nueva instalación corporativa. Al invertir en los Estados Unidos de América, las empresas privadas asumen la responsabilidad de investigar, analizar y seleccionar sus ubicaciones. Diferentes niveles de gobierno y organizaciones de desarrollo económico pueden facilitar la decisión corporativa proporcionando información a la empresa, disponiendo sitios preparados, agilizando permisos y ofreciendo reducciones de costos, como incentivos de desarrollo económico.⁴⁸ La decisión de dónde y cuándo ubicarse recae en la empresa, sus asesores y ejecutivos.

Proceso de Selección del sitio



Plan

El proceso comienza con la planificación. Al emprender un nuevo proyecto, los inversionistas extranjeros deberían considerar inicialmente tres elementos: la estrategia corporativa, el propósito de su instalación y el asesoramiento de los interesados.

Estrategia corporativa

Las empresas invierten en los Estados Unidos por diversas razones.⁴⁹ El motivo más común es acceder a nuevos mercados y clientes. Además, debido a que las distancias de envío son más cortas, las empresas encuentran que sus costos logísticos son menores si producen en los Estados Unidos y envían a clientes en la región, liberando así capital de trabajo para otros usos.

⁴⁸ El concepto de incentivos para el desarrollo económico se discute en profundidad en la [Guía para Inversionistas de SelectUSA](#), Capítulo 11: "Incentivos para el Desarrollo Económico". Este capítulo sobre la selección del emplazamiento incorporará incentivos como parte de un modelo de costos sugerido para evaluar posibles ubicaciones.

⁴⁹ Para una discusión más profunda de la estrategia corporativa, consulte la [Guía para Inversionistas de SelectUSA](#), Capítulo 1: "Lista de verificación general de inversión".

Otros descubren que pueden mejorar su propiedad intelectual y potenciar sus productos contratando ingenieros estadounidenses.

Los inversionistas extranjeros suelen establecer los siguientes tipos de instalaciones: una oficina de ventas se abre habitualmente para establecer una base de clientes en los Estados Unidos. Una oficina de desarrollo e ingeniería permite a las compañías adaptar sus productos a las necesidades del mercado estadounidense. Tras asegurar contratos de venta, los inversionistas extranjeros suelen abrir una instalación de almacenamiento o distribución donde pueden inventariar productos fabricados en su país de origen. Debido al tiempo de espera asociado con la producción en el extranjero, los inversionistas necesitan un lugar para almacenar sus bienes hasta que sean requeridos por el cliente. Algunas compañías optan por construir instalaciones de fabricación en los Estados Unidos, ya que la producción basada en EE. UU. reduce el tiempo de entrega para los clientes estadounidenses y libera capital de trabajo que de otro modo estaría atado en inventario. Para gestionar los diversos recursos necesarios para operar una planta de fabricación y servir a su creciente base de clientes, los inversionistas extranjeros establecen una instalación para su personal corporativo donde ventas, ingeniería, finanzas, relaciones humanas, adquisiciones, logística, legal y liderazgo ejecutivo pueden trabajar juntos.

Propósito de la instalación

Hay varios factores generales que afectan la selección de un estado y una comunidad local. Estos factores incluyen la fuerza laboral, logística, bienes raíces, clima empresarial y fiscal, y servicios públicos.

- i) **Logística:** incluye la accesibilidad a los principales clientes, la proximidad a la infraestructura de transporte (como puertos de agua, ferrocarriles y aeropuertos), y los costos de envío entrante y saliente. Generalmente, cuanto más lejos esté una instalación del nodo de transporte principal, y más congestionado esté el nodo, mayores serán los costos de flete.
- ii) **Fuerza laboral:** incluye la disponibilidad de mano de obra, habilidades, costos y sindicalización.
- iii) **Bienes raíces:** incluye la disponibilidad de edificios existentes, el tiempo para obtener un certificado de ocupación y el costo para construir mejoras a un edificio existente o un nuevo edificio en un sitio virgen. Generalmente, el costo y el tiempo de construcción varían ampliamente en los Estados Unidos.
- iv) **Clima de negocios e impuestos:** incluye restricciones de uso de la tierra, regulaciones ambientales, tasas impositivas y permisos requeridos (condiciones y tiempo de procesamiento).
- v) **Servicios públicos:** incluye la capacidad disponible, el costo de agregar capacidad, fuentes de generación y eliminación, tarifas y tiempo para extender/conectar.

La prioridad de estos factores generalmente depende del tipo de instalación que se está planificando. Por ejemplo, el factor de selección de sitio más importante para las instalaciones de distribución es la logística. En este caso, el costo del flete entrante y saliente suele ser el principal impulsor de la competitividad. Para la fabricación, la disponibilidad y el costo de la

mano de obra son los principales impulsores en la selección de un sitio. Para las operaciones de oficina, dado que la edad promedio de la fuerza laboral de EE. UU. está aumentando y se acerca a la jubilación, el acceso a un gran grupo de trabajadores más jóvenes sería crítico para la continuidad del negocio.

Equipo de Partes Interesadas Clave

El último paso en la fase de planificación es reunir un equipo de búsqueda de sitio. No cubrir todas las disciplinas y roles en el equipo de selección de sitio de una compañía generalmente causa problemas durante la búsqueda actual, generando ineficiencias ya que la búsqueda puede tener que comenzar de nuevo, o después de que el proyecto esté completo, lo que lleva a problemas operativos y sobrecostos. Si hay lagunas en el equipo interno, una compañía puede considerar llenar la brecha con un profesional externo que sea un experto en la materia en particular. Como mejor práctica, las siguientes disciplinas deben incluirse en un equipo de búsqueda de sitio.

Las funciones corporativas más críticas que requieren participación a tiempo completo son:

- i) **Recursos Humanos:** Dada la importancia de la fuerza laboral para las búsquedas de sitios, el departamento de recursos humanos es el más informado sobre los tipos de trabajo, habilidades requeridas y número de asociados necesarios para un proyecto.
- ii) **Bienes raíces:** El equipo de bienes raíces generalmente tiene la tarea de alinear la huella física de la compañía con las operaciones comerciales, analizando los atributos de cada sitio y coordinando con corredores, ingenieros y arquitectos.
- iii) **Operaciones:** Los colegas de operaciones, con experiencia de proyectos de inversión anteriores, suelen ser los más informados sobre los plazos necesarios para cumplir con los compromisos de los clientes, la colocación de equipos en una nueva instalación y la mano de obra necesaria para operar eficientemente dichos equipos. Además, el equipo de operaciones operará la nueva instalación después de que se seleccione el sitio.
- iv) **Cadena de suministro:** Los colegas de la cadena de suministro analizan los proveedores, evalúan riesgos y estiman costos para traer materiales entrantes y cargos de transporte para enviar productos terminados a los clientes.
- v) **Finanzas:** El equipo de finanzas puede ayudar al equipo a cuantificar la decisión y medir su rendimiento modelando los costos iniciales y operativos, analizando variables clave de selección de sitio y evaluando riesgos.



Para tener éxito, hay otras áreas funcionales que se requieren, pero no necesariamente a tiempo completo:

- vi) **Comunicaciones:** En algunos estados, se otorgan incentivos como estímulo para crear empleos o comprometer inversiones en la localidad por un período mínimo de tiempo. Estos estímulos se conocen en la selección de sitios como requisitos "but for" (es decir, "de no ser por" el incentivo, la compañía no se comprometería a crear empleos o realizar la inversión en la localidad). Una compañía podría infringir un requisito "but for" al anunciar públicamente su intención de ubicar un proyecto antes de entrar en un acuerdo de incentivos con un estado o comunidad. Dado que el momento de cualquier anuncio sobre un proyecto es crítico para los incentivos, el equipo de selección de sitios debe coordinarse con el equipo de comunicaciones sobre el momento y contenido de cualquier anuncio sobre el proyecto.
- vii) **Relaciones gubernamentales/Asuntos públicos:** El éxito del proyecto también podría involucrar contactos con agencias gubernamentales para tareas como la agilización de permisos, así como el monitoreo del apoyo de la comunidad al proyecto.
- viii) **Legal:** El departamento legal suele estar involucrado en varios aspectos de un proyecto, incluidos contratos de bienes raíces, aplicaciones de permisos y condiciones resultantes, acuerdos de incentivos, formación de entidades legales y calificaciones para hacer negocios en una nueva jurisdicción.
- ix) **Impuestos:** El equipo fiscal es el más adecuado para evaluar el clima tributario y estimar la responsabilidad fiscal, incluyendo si hay alguna estrategia de planificación que podría verse afectada por un acuerdo de incentivos, como no poder utilizar créditos no reembolsables debido a la falta de obligación tributaria.

Al trabajar con un equipo tan grande, es importante establecer los objetivos y beneficios potenciales



de tal proyecto de inversión para asegurar el compromiso del liderazgo de la compañía y los miembros del equipo. Antes de reclutar colegas para su equipo de selección de sitios, los inversionistas y/o sus asesores profesionales deben estimar un rango de beneficios potenciales. La selección de sitios es un proyecto a largo plazo que requerirá que muchas personas permanezcan motivadas durante el curso de meses o años.

Investigación

Objetivo: Limitar a unos pocos estados

Después de la planificación, el siguiente paso es la investigación. Al identificar las variables para su búsqueda de sitio, el equipo de selección de sitio también debe acordar los datos para definir y medir esas variables. Hay poco valor en usar variables que no tienen conjuntos de datos fácilmente disponibles o que son costosos. Una vez que el equipo de búsqueda de sitio decide sobre sus variables clave y conjuntos de datos, el resto de la investigación es esencialmente un proceso de eliminación, utilizando datos para avanzar desde una larga lista de ubicaciones consideradas a una lista más corta con criterios más estrechos hasta que el equipo de búsqueda finalmente se decida por un estado.

Datos: Públicos versus Privados

Para los conjuntos de datos, hay dos fuentes de información: pública y privada. Los datos públicos generalmente son recopilados, analizados y publicados por agencias federales y estatales, como la [Oficina del Censo de los Estados Unidos](#), la [Oficina de Estadísticas Laborales](#) (BLS) y la [Administración de Información Energética](#) (EIA). [SelectUSA Stats](#) y [Google Public Data Explorer](#) compilan y agregan una variedad de recursos de datos públicos estadounidenses e internacionales también. La ventaja de las fuentes públicas es que la información es gratuita. El inconveniente, sin embargo, es la latencia de los datos: algunas fuentes tienen retrasos de 24 a 48 meses.

Para las fuentes privadas, los datos están disponibles para comprar, pero las bases de datos generalmente son fáciles de usar, relativamente actuales y a menudo vienen con análisis y perspectivas de los proveedores. Hay varios proveedores de datos privados con información disponible a nivel estatal, municipal y/o de ciudad.

Limitar el Área de Búsqueda a Unos Pocos Estados

Seleccionar un grupo de estados elegibles para considerar es un desafío en un país tan vasto y variado como Estados Unidos. Una compañía internacional que busca aumentar sus ingresos en América del Norte puede querer comenzar su análisis identificando las ubicaciones de sus clientes potenciales. Para identificar a los clientes, el U.S. Census Bureau mantiene una base de datos llamada [Statistics of U.S. Businesses](#), que proporciona datos por sector industrial a nivel de estado y área estadística metropolitana (MSA). Para estimar el tamaño de una base de consumidores potenciales, la información se categoriza además por número de establecimientos, así como nómina y empleados por establecimiento.

Además de los clientes, algunas compañías pueden requerir una ubicación que esté cerca de sus proveedores o infraestructura crítica. Por ejemplo, algunas compañías requieren grandes cantidades de gas natural o electricidad. EIA proporciona [mapas](#) disponibles públicamente [de líneas de transmisión eléctrica y gasoductos de gas natural](#) en todo Estados Unidos.

Para continuar con la delimitación de la búsqueda a estados específicos, las compañías deben enfocarse en algunas variables más generales. Estas variables se analizan mejor con clasificaciones independientes.

El clima empresarial es un concepto amplio que incluye varios subfactores como los requisitos de permisos ambientales, el sistema de responsabilidad estatal y la deuda como porcentaje de los ingresos fiscales. Uno de los recursos más completos y de más larga duración para el Clima Empresarial es “[Estado rico y pobre](#)”, publicado por el Consejo Legislativo Americano (ALEC). Este recurso publica una tarjeta de calificación para cada estado, clasificando su desempeño anterior en comparación con otros estados y pronosticando su perspectiva económica futura.

Otra consideración importante en la selección del sitio es la estructura tributaria para cada estado. Es importante analizar los costos y cargas asociados con los ingresos corporativos, franquicias, impuestos especiales, ventas/uso e impuestos a la propiedad. Un recurso integral es la [Fundación Tributaria](#). Cada año, la Fundación de Impuestos analiza las estructuras tributarias en cada uno de los 50 estados y publica una explicación exhaustiva y una clasificación de la competitividad de cada estado. Otro recurso disponible para obtener información técnica detallada sobre los impuestos estatales y locales es el [Consejo de Impuestos Estatales](#).

Después de mapear las ubicaciones de sus clientes y proveedores y clasificar otros índices, el equipo de búsqueda tendrá un rango de estados para buscar el resto de sus puntos de datos y refinar aún más la búsqueda a un condado o ciudad.



Costos de modelado: Refinando la Búsqueda de Estados a Ciudades

Objetivo: Limitar la búsqueda a una comunidad local

Para seleccionar una ubicación específica de una lista breve de opciones, un análisis de flujo de efectivo con descuento puede ser más útil como un medio para comparar directamente las comunidades potenciales en términos cuantificables basados en los requisitos específicos de la empresa.

Fuerza laboral

Como se discutió anteriormente, la variable más común en todos los tipos de operaciones es la fuerza laboral. Utilizar la fuerza laboral para refinar aún más la búsqueda tiene dos beneficios. Primero, dado que los datos de la fuerza laboral están disponibles a nivel municipal y ciudad, es una de las formas más eficientes de estrechar la búsqueda de estados a una comunidad local en cada estado. Segundo, encontrar suficientes trabajadores con las habilidades correctas y el costo más bajo es clave para el éxito de muchas búsquedas de sitios.

Para iniciar el análisis, el equipo de selección de sitios debe crear un plan de personal enfocado en al menos tres áreas: disponibilidad de trabajadores, niveles de habilidad y costos.

Disponibilidad: Para medir la disponibilidad, un equipo de selección de sitios debe considerar varios factores, como:

- **Población:** estadísticas absolutas y pronosticadas clasificadas por edad, raza, sexo, ingresos, se pueden encontrar a través de la [Oficina](#) del [Censo de Estados Unidos](#).
- **Empleo:** el número de trabajadores empleados por industria y por ocupación, incluidas las tasas absolutas y de tendencia, se puede encontrar a través de la [Oficina de Estadísticas Laborales](#) (BLS).
- **Desempleo:** la información por estado y región también está disponible a través de [BLS](#).
- **Cociente de ubicación:** mide la concentración de trabajadores en un código NAICS específico en comparación con el promedio nacional de EE. UU. y se puede encontrar a través de [BLS](#).
- **Patrones de desplazamiento:** la [Oficina del Censo de Estados Unidos](#) puede encontrar un mapa de dónde viven los empleados potenciales y el tiempo de viaje esperado hacia/desde la instalación prevista.

Para cuantificar la "disponibilidad" de una fuerza laboral en una región, el equipo de selección de sitios debe construir un modelo que considere sus requisitos laborales actuales y futuros. Para puntos de datos como las tasas de retención y el número de estudiantes en cada etapa de sus estudios, el equipo de búsqueda necesitará solicitar esta información a las organizaciones de desarrollo económico (EDOs) que representan a las comunidades locales, ya que estos puntos de datos no están disponibles públicamente. A continuación, se muestra un modelo simple.

Ejemplo de Análisis de la Fuerza Laboral de una Única Ubicación

Fuerza laboral	Total / Porcentaje Ubicación A
Población en edad de trabajar (población civil de 20 años o más)	310,860
Tasa de desempleo actual	5%
Tasa de pleno empleo	4%
<i>Población disponible para incorporarse a la fuerza laboral</i>	3,109

Estudiantes universitarios locales que se gradúan este año	Pregrado (Licenciatura)	Graduado (Master o Ph.D.)	Total de graduación
Total de estudiantes	5,500	1,500	7,000
No declarado	1,100	0	1,100
Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Campos de Matemáticas (STEM)	1,100	375	1,475
Artes y Ciencias	1,925	563	2,488
Negocios y finanzas	1,375	563	1,938
De todos los graduados en STEM, Artes y Ciencias, o Programas de Negocios y Finanzas			
Tasa hipotética de retención de local Universidades	50%	75%	90%
<i>Se espera que los estudiantes universitarios se unan a la fuerza laboral</i>	2,950	4,425	5,310

Estudiantes universitarios comunitarios locales graduándose este año	Grado Asociado		
Total de estudiantes	2,500		
Técnico	1,250		
Negocios y finanzas	1,250		
De todos los graduados en Programas Técnicos o de Negocios y Finanzas			
Hipotética tasa de retención de colegios comunitarios locales	60%	80%	95%
Se espera que los estudiantes de colegios comunitarios se unan a la fuerza laboral	1,500	2,000	2,375

Rango de estimaciones de la fuerza de trabajo potencial disponible (basado en posibles tasas de retención)

Total de personal disponible para el proyecto	Baja Estimación	Medio Estimación	Alta Estimación
<i>Personal Potencial (Personal Disponible Existente Plus) Estudiantes Graduados Universitarios y de Colegios Comunitarios)</i>	7,559	9,534	10,794

Habilidades: Si bien es difícil determinar niveles precisos de habilidades sin entrevistas individuales, hay algunos puntos de datos que generalmente caracterizan los tipos de habilidades laborales inherentes a una comunidad, que incluyen:

- Los logros educativos, segmentados por la escuela secundaria, algunas universidades (que incluyen colegios comunitarios y otras instituciones de dos años), títulos de licenciatura y posgrado, se pueden encontrar a través de la [Oficina del Censo de Estados Unidos](#).

Además del logro educativo, el censo de Estados Unidos también informa sobre el financiamiento escolar de los gobiernos estatales y locales.

- [La afiliación sindical](#) y la participación por ocupación, industria y estado está disponible a través de BLS, al igual que la información sobre [paros laborales](#).

Costo: Evaluar este factor es difícil dada la latencia de los datos disponibles públicamente. Para elaborar una imagen más exacta de los costes laborales actuales y futuros, el equipo de selección de emplazamientos debe solicitar los datos a las EDO o, si no están disponibles, a fuentes privadas.

- [Los salarios por ocupación](#) están disponibles por sector industrial y a nivel estatal, municipal y de ciudad a través de BLS.
- BLS también proporciona [datos experimentales sobre la productividad laboral](#). Aunque solo está disponible a nivel estatal durante un número limitado de años, este conjunto de datos incluye detalles granulares sobre la productividad laboral, el número de empleados, el número de horas, la producción, la remuneración y los costos laborales reales por hora, el costo laboral unitario y el valor de la producción.

A continuación se muestra un modelo sencillo para comparar los costos laborales en múltiples comunidades locales en un solo estado.

Ocupación	Estado A, Condado W	Estado A, Condado X	Estado A, Condado Y	Estado A, Condado Z
Supervisores de Primera Línea de Trabajadores de Producción y Operación	\$26.88	\$28.20	\$27.92	\$26.93
Fabricantes y montadores de metales estructurales	\$17.02	\$17.74	\$18.27	\$19.47
Programadores y Operadores de Control de Computadoras	\$19.40	\$21.77	\$18.11	\$17.42
Máquina Herramienta de Corte Setters, Operadores, Licitaciones, Metal y Plástico	\$14.49	\$16.48	\$15.81	\$15.64
Trabajadores de Soldadura, Soldeo y Brasado	\$17.03	\$17.45	\$17.64	\$19.33
Ocupaciones Críticas	\$19.50	\$21.68	\$22.92	\$20.29

Factores adicionales específicos del proyecto de inversión

Después de analizar la fuerza laboral en varias comunidades en cada estado, un equipo de búsqueda puede comenzar el proceso de análisis de factores adicionales que son más específicos para el proyecto. Para destacar las fortalezas y desafíos de un estado, el equipo del proyecto debería preparar un modelo de costos inter-estatal. Dado que muchos de los costos y los incentivos ocurren anualmente a lo largo de varios años, los incentivos y costos deben ser descontados al valor presente.

Un buen modelo de costes debe tener en cuenta los costes iniciales únicos, así como los costes operativos anuales o periódicos continuos y los incentivos netos frente a sus contrapartes pertinentes.

Inversiones iniciales
Bienes inmuebles
Compra de terrenos
Mejoras del sitio
Pasarelas
Estacionamientos
Extensiones de utilidad y Actualizaciones
Carreteras y calzadas
Edificio
Nueva construcción
Comprar edificio existente
Renovaciones
Pagos anuales por arrendamiento
Arrendamiento/Inquilino
Mejoras
Propiedad personal
Maquinaria y equipo
Control de la contaminación
Muebles y accesorios
Computadoras
Equipo de oficina

Gastos de funcionamiento
Trabajo
Sueldos y salarios
Mano de obra directa
Mano de obra indirecta
Asalariados
Seguro de desempleo
Compensación de Trabajadores
Ventajas
Reubicación y contratación
Servicios Públicos
Eléctrico
Gas natural
Agua
Alcantarillado
Telecomunicaciones / Fibra
Transporte
Entrante
Saliente
Impuestos
Corporativo
Ingresos
Franquicia/Impuesto Especial
Ingresos brutos
Impuesto sobre la propiedad
Bienes inmuebles
Propiedad personal
Impuesto sobre ventas/uso

Desarrollo económico Incentivos
Subvenciones en efectivo
Formación
Contratación
Cierre del acuerdo
Creación de trabajo
Infraestructura
Contribuciones en especie
Tierra Libre
Formación
Contratación
Créditos fiscales / Exenciones
Créditos fiscales de inversión
Créditos fiscales de nómina
Exenciones de impuestos sobre la propiedad
Exenciones de impuestos sobre ventas/uso
Financiamiento
Arrendamiento favorable
Infraestructura

Los costos iniciales generalmente incluyen la adquisición, construcción y equipamiento de una instalación. Si se va a arrendar una instalación, el análisis también considera las mejoras y/o renovaciones del arrendamiento. La responsabilidad de estimar el costo de una nueva instalación en cada comunidad generalmente reside en el equipo de bienes raíces. Para los precios de la tierra, los colegas de bienes raíces obtienen cotizaciones de los corredores en cada comunidad. Para estimar el costo de la construcción en cada ciudad, los miembros de bienes raíces podrían hacer referencia a recursos privados que compilan datos de construcción.

Para obtener estimaciones sobre el equipamiento de una instalación, los miembros de la cadena de suministro deben contar con esta información. Los colegas de la cadena de suministro, a través de su red de proveedores, deben poder determinar los costos de adquisición, envío e instalación de maquinaria y equipos, mobiliario y accesorios, así como computadoras. Si bien el costo del equipo puede ser el mismo en cada ubicación, los costos de envío e instalación probablemente varíen.

Con respecto a los costos operativos, el análisis generalmente incluye mano de obra, servicios públicos, logística e impuestos. Los costos laborales se extraen de investigaciones anteriores utilizando Encuestas de Empleo Ocupacional de BLS para estados y áreas metropolitanas. Además de las tasas salariales, el equipo de recursos humanos analiza los costos incidentales asociados con la fuerza laboral. Para el seguro de desempleo, los colegas de impuestos pueden retirar las tasas y los umbrales salariales de la página web de la Comisión de la UIT de cada estado. El sitio web del Departamento de Trabajo de Estados Unidos tiene un [mapa conveniente](#) con un enlace a la agencia de seguro de desempleo de cada estado. Para la compensación de los trabajadores, [ALEC](#) o [Cerity](#) son ejemplos de dos recursos con datos de recursos humanos. Los colegas de bienes raíces pueden obtener una cotización para reubicar a los asociados de las empresas nacionales de mudanzas. En cuanto a los costos de reubicación, existen varios recursos en línea, como la [herramienta de estimación en línea](#) del Centro de Reubicación.

Para las empresas de servicios públicos, el equipo de la cadena de suministro debe tener información sobre los requisitos de producción de agua, alcantarillado, electricidad y gas natural, si es necesario. Para tarifas eléctricas, EIA proporciona [tarifas por estado y probable proveedor de servicios](#).

Para estimar los costos de logística, el equipo del proyecto debe considerar el transporte de materias primas y productos terminados, según corresponda. Por ejemplo, para una empresa que planea utilizar servicios de transporte por camión, varias empresas ofrecen cotizaciones en línea para cargas de camiones y menos de cargas completas de camiones de forma acelerada y no acelerada, incluido el [Centro de Cotización](#) y [Carga de Carga](#). Para un modelo de decisión más completo con respecto a los métodos y costos de transporte, hay varias herramientas de software en línea disponibles, como [Coupa](#) y [AnyLogistix](#).

Además, para los inversionistas internacionales, el equipo del proyecto debe considerar el tiempo de viaje y los costos asociados para los ejecutivos, proveedores y clientes que viajan entre oficinas internacionales y las instalaciones de Estados Unidos. Las ciudades que contienen aeropuertos centrales más grandes con más vuelos internacionales pueden tener un costo de vida más alto, mientras que las que contienen aeropuertos regionales más pequeños con pocas o ninguna conexión internacional pueden tener un costo de vida general más bajo. Para comprender mejor el tamaño de los aeropuertos estadounidenses y sus conexiones internacionales, la Administración Federal de Aviación (FAA) mantiene una [base de datos](#) del número de pasajeros por aeropuerto estadounidense, y el Departamento de Transporte proporciona una [base de datos de rutas internacionales](#) ofrecidas desde o hacia los aeropuertos estadounidenses.

Al analizar las ubicaciones, el equipo de selección de sitios debe considerar los impuestos estatales y locales. El modelo debe considerar los impuestos corporativos, como los ingresos, los ingresos brutos y los impuestos de franquicia, los impuestos sobre ventas y uso, y los impuestos a la propiedad sobre la construcción, la tierra, la maquinaria y el equipo. Estos impuestos pueden

variar considerablemente entre jurisdicciones. Por ejemplo, en algunos estados, los impuestos sobre ventas/uso se aplican tanto a nivel estatal como local. Además, algunos estados ofrecen exenciones fiscales para el control de la contaminación y los equipos de procesamiento industrial.⁵⁰ Por último, con respecto a los impuestos sobre la propiedad, las diferencias pueden ser impulsadas por tablas multiplicadoras, coeficientes de evaluación y tasas de millaje.

Después de revisar cada sección del modelo de costos, el equipo de selección del sitio suma los costos totales por año, descuenta los flujos de efectivo y clasifica las ubicaciones. Estas clasificaciones pueden cambiar cuando el equipo del proyecto compara el valor de los incentivos con los costos relevantes.

Recorrido de Sitios

Objetivo: Seleccionar un sitio preferido.

Con el modelo de costos entre estados completado, un equipo de selección de sitios debe estar listo para visitar las comunidades locales. Recorrer comunidades permite a un equipo de búsqueda confirmar los costos en su modelo, determinar el interés de una comunidad en su proyecto y determinar si hay un buen ajuste. En preparación para los recorridos por el sitio, el equipo de búsqueda debe preparar una lista de verificación para que pueda evaluar metódicamente las características de cada comunidad y sitio. Para obtener una lista de elementos a considerar para la lista de verificación, la Administración de Servicios Generales de los Estados Unidos (GSA) proporciona una [lista exhaustiva](#) que utiliza para sus instalaciones. Las empresas pueden adaptar esta lista de comprobación a sus propios proyectos.

Tecnología para la Selección de Sitios

Los avances en tecnología en los últimos años han transformado verdaderamente la selección de sitios corporativos. El auge de la tecnología presenta oportunidades en el campo de la selección de sitios, desde visitas virtuales a mercados en línea hasta análisis de datos. Como se demostró en secciones anteriores, una búsqueda moderna de sitios analiza montañas de información sobre cada condado y ciudad importante en los Estados Unidos.

Aprovechar los recursos digitales

Afortunadamente, hoy en día existe una base de datos para casi todos los factores de ubicación concebibles en los Estados Unidos. Ya sea investigando impuestos, regulaciones, fuerza laboral o salarios, hay una base de datos útil a solo unos clics de distancia. Muchos de estos recursos están financiados por el gobierno, son de acceso público y, a menudo, están acompañados de herramientas interactivas de búsqueda y mapas que pueden hacer que su búsqueda sea más productiva.

⁵⁰ Para una discusión exhaustiva de los impuestos estatales y locales, consulte la [Guía para inversionistas de SelectUSA](#), Capítulo 4: Impuestos.

Primeros pasos

Los recursos de datos más comunes utilizados para iniciar una búsqueda a menudo provienen de agencias gubernamentales, como la Oficina de Estadísticas Laborales (BLS) o el Departamento de Trabajo de los EE. UU. Recursos como el Censo de los EE. UU., datos gubernamentales estatales y locales, y otros recursos gratuitos en línea también pueden ser útiles.

A medida que la búsqueda de ubicaciones adecuadas se profundiza, es probable que las empresas requieran una variedad de recursos a lo largo del proceso. Es importante señalar que los recursos gubernamentales útiles para identificar áreas geográficas potenciales (como a nivel estatal, regional o metropolitano) rara vez son los mismos que se necesitan para realizar la debida diligencia exhaustiva del sitio o encontrar incentivos económicos disponibles.

Desafíos digitales

Dada la disponibilidad de tantos datos, parecería que tomar una decisión informada sobre la ubicación sería fácil; sin embargo, hay dos problemas prácticos que enfrentan la mayoría de las empresas. El primer problema se relaciona con cómo se presenta y almacena la información durante una búsqueda. Desafortunadamente, la mayoría de los recursos presentan sus datos de forma independiente a otros factores de ubicación, creando así un efecto de silo. El problema de tener datos organizados en silos es que se vuelve difícil, si no imposible, comparar diferentes ubicaciones en los mismos términos.

El segundo problema que enfrentan comúnmente las empresas con acceso a una cantidad aparentemente interminable de datos es simplemente la sobrecarga de información. Muchas empresas recopilan enormes cantidades de datos pero luego luchan por dar sentido a lo que significa toda esa información. Dependiendo de lo únicos que sean los requisitos de una búsqueda determinada, una empresa podría fácilmente encontrarse necesitando evaluar simultáneamente docenas, si no cientos, de sitios en todo el país. De hecho, no es raro que una búsqueda genere más de 10 gigabytes de datos que necesitan ser analizados.

Un método que se puede utilizar para minimizar el impacto de la sobrecarga de información es comenzar la búsqueda buscando comunidades que mejor se ajusten a las necesidades de la empresa en lugar de considerar sitios específicos en profundidad demasiado pronto en el proceso. Solo después de reducir la lista de comunidades que cumplan con los principales factores de decisión de ubicación de la empresa (como la disponibilidad de mano de obra, los costos laborales o los salarios promedio) debería el equipo del proyecto comenzar la evaluación de sitios específicos. Finalmente, la preparación de modelos financieros pro forma detallados para cada sitio permitirá comparaciones precisas entre los sitios.

Conclusión

Con cincuenta estados, cinco territorios, un distrito federal y cientos de áreas metropolitanas diversas, la selección de nuevas ubicaciones en los Estados Unidos es mejor abordada como un proceso basado en datos. Pasos igualmente importantes incluyen la planificación, investigación, modelado y visitas. Es fundamental comenzar el proceso de selección de sitios con una comprensión sólida de por qué la empresa está invirtiendo en los Estados Unidos. Luego, seleccionar puntos de datos y fuentes confiables ayuda a los inversionistas extranjeros a

identificar una lista corta de estados y comunidades para ejecutar modelos de costos y cuantificar sus decisiones. Finalmente, armados con los datos y comparaciones de costos, las visitas presenciales a cada ubicación permiten al equipo de selección de sitios evaluar si una comunidad apoyará a la empresa y a sus empleados a largo plazo. Las comunidades en los Estados Unidos tienen una larga tradición de dar la bienvenida a la inversión extranjera directa con los brazos abiertos. Dedicar tiempo y recursos al proceso de selección de sitios ayudará a una empresa a identificar la mejor ubicación en los EE. UU. para su éxito a largo plazo.

Acerca de Kroll y StageXchange

Kroll se especializa en servicios de asesoría de selección de sitios e incentivos. Nuestro equipo de profesionales cuenta con más de 100 años de experiencia colectiva proveniente de sectores públicos, las cuatro grandes firmas de contabilidad, bufetes de abogados globales y departamentos corporativos internos. Habiendo asesorado en más de 400 proyectos de capital que involucran una inversión de 96 mil millones de dólares, nos asociamos con StageXchange para crear el primer mercado digital, [The SITE Selector](#)TM, donde las empresas que buscan nuevos sitios se conectan directamente con más de 2.300 comunidades en Estados Unidos. SITE SelectorTM tiene un conjunto de herramientas para ayudar a las empresas a identificar, organizar y analizar miles de datos en un panel armonizado para facilitar la toma de decisiones desde el escritorio de un ejecutivo.

StageXchange es una plataforma privada de tecnología inmobiliaria comercial que aprovecha la Inteligencia Artificial y sus propias herramientas propietarias para agilizar el proceso de diligencia debida. Nuestros paneles personalizados y modelos pro forma integrados facilitan el análisis de cientos de sitios potenciales simultáneamente.

Descargo de responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Gregory C. Burkart con Kroll y Keith Hopkins con StageXchange, LLC. Las opiniones expresadas en este capítulo son del autor, no del Departamento de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento legal. Los lectores interesados en invertir en los Estados Unidos deben consultar a un abogado.

Las referencias y enlaces a terceros y sus contenidos se proporcionan para la conveniencia de los lectores con fines informativos y no son listas exhaustivas de dichos recursos. SelectUSA, el Departamento de Comercio y el Gobierno de los EE. UU. no son responsables de la disponibilidad o el contenido de ningún contenido de terceros, ya sea que se encuentre en un sitio externo o de otro modo; tampoco SelectUSA, el Departamento de Comercio o el Gobierno de los EE. UU. respaldan a terceros o garantizan los productos, servicios, opiniones o información descritos u ofrecidos en cualquier contenido de terceros. Tenga en cuenta que cuando sigue un enlace a un sitio externo, queda sujeto a las políticas de privacidad y seguridad del nuevo sitio.

Incentivos para el Desarrollo Económico

Una Introducción a los Incentivos en Estados Unidos



David Hickey, Director
Gerente

Jason Hickey, Presidente y CEO

HICKEY
A NEW ERA IN SITE SELECTION

A medida que las empresas consideran invertir en los Estados Unidos, existen muchos factores a evaluar al determinar dónde ubicar instalaciones y operaciones. Los incentivos para el desarrollo económico (también conocidos como incentivos empresariales) pueden ser uno de esos factores, ya que tienen el potencial de proporcionar apoyo financiero para minimizar los costos iniciales y acelerar el tiempo hasta la rentabilidad. Sin embargo, los incentivos para el desarrollo económico suelen estar vinculados a proyectos específicos, y no necesariamente se ofrecen para todos los proyectos.

Si se ofrecen, los incentivos pueden variar ampliamente en tipo y cantidad, en los términos y restricciones de los paquetes de incentivos, y en el nivel del gobierno que administra el programa, entre otros factores. Estos programas pueden ayudar a una empresa extranjera a establecer operaciones en la dinámica economía de los EE. UU. y facilitar asociaciones clave, pero navegar por el proceso puede ser un desafío. Los incentivos económicos suelen ser el resultado de una conversación continua con una ubicación particular, y las empresas interesadas en explorar opciones de paquetes de incentivos probablemente obtendrán la información más útil después de reducir las opciones de ubicación potencial a una lista corta.

Cuando las empresas ingresan por primera vez a los Estados Unidos, deben manejar sus expectativas en cuanto a los incentivos, ya que el valor varía según el alcance y tamaño de un proyecto, la ubicación y otros factores atenuantes. A medida que las empresas evalúan sus proyectos de inversión, es importante valorar adecuadamente las oportunidades de incentivos.

Aunque los incentivos pueden tener un valor significativo, es fundamental recordar que los incentivos no deben liderar el proceso de decisión de ubicación, sino ser parte necesaria del conjunto de criterios generales utilizados al tomar una decisión final sobre la selección de un sitio.



El término "incentivos para el desarrollo económico" describe una variedad de herramientas financieras y recursos técnicos disponibles a través de agencias gubernamentales, organizaciones de desarrollo económico y servicios públicos, entre otros entes similares. Estos incentivos pueden ser utilizados para apoyar la atracción y retención de empresas en las comunidades de los EE. UU. a cambio de la creación de empleo y la inversión financiera que esas empresas traerán. Estos incentivos pueden tomar diferentes formas para brindar asistencia a las empresas, incluidos créditos, reembolsos y exenciones de ciertas obligaciones fiscales; subvenciones directas en forma de efectivo y préstamos condonables; financiamiento y ayuda para el desarrollo de infraestructura y sitios; apoyo de préstamos; y financiamiento para iniciativas de capacitación laboral y programas como tecnologías verdes y prácticas sostenibles.

Para evaluar y garantizar eficazmente los incentivos al desarrollo económico, las empresas deben realizar una investigación adecuada y la diligencia debida para identificar y comprender el verdadero valor de los incentivos pertinentes (y los requisitos de los compromisos asociados en el futuro). Así como el valor, la estructura y la naturaleza de los incentivos para el desarrollo económico varían entre los países, también lo hacen las reglas y regulaciones que los guían. Tener un enfoque estratégico y un plan de acción es vital para garantizar el mejor resultado para el negocio tanto a corto como a largo plazo.

Al evaluar estas oportunidades, también es importante revisar si la inversión se realiza en una comunidad urbana o rural. A medida que los desarrolladores económicos generan sus herramientas y recursos para las empresas, el enfoque, los compromisos y las oportunidades de valor cambian.

El siguiente capítulo guiará a las empresas a través del proceso de incentivos al desarrollo económico y discutirá muchas de las mejores prácticas relacionadas que las empresas despliegan en los Estados Unidos para asegurar y optimizar dichos incentivos.

Los Socios

Los incentivos de desarrollo económico en los Estados Unidos generalmente se implementan a través de la creación de asociaciones público-privadas que establecen relaciones legales bilaterales o multilaterales entre la empresa receptora y otros posibles interesados. Si bien el gobierno federal de los EE. UU. ofrece algunos incentivos comerciales, estos son mayormente gestionados por agencias gubernamentales a nivel estatal, jurisdicciones locales y proveedores de servicios públicos (conocidos colectivamente como organizaciones de desarrollo económico, u ODE). Las ODE buscan atraer y retener empresas dentro de sus jurisdicciones. Generalmente, pero no siempre, las ODE colaboran para crear un paquete de incentivos integral que ofrezca la mejor solución para la empresa en cuestión.

Gobiernos estatales

Los gobiernos estatales son un socio común en los incentivos comerciales, ya que los legisladores estatales suelen adaptar los programas existentes para implementar políticas y programas que apoyen el desarrollo económico dentro de sus fronteras. Los programas de incentivos estatales suelen adoptar la forma de incentivos fiscales, subvenciones en efectivo discrecionales y asistencia de financiamiento.

Gobiernos locales

Los condados y municipios tienen diferentes niveles de autoridad y discreción en todo Estados Unidos cuando se trata de incentivos. Dado que estas jurisdicciones son las más directamente afectadas por la creación de empleo y la inversión de capital, los incentivos ofrecidos a nivel de condado y municipio generalmente aprovechan la capacidad de ofrecer exenciones de impuestos sobre el consumo, reducciones de impuestos a la propiedad, financiamiento incremental de impuestos y fondos para capacitación laboral.

Proveedores de servicios públicos

Son un recurso clave para el desarrollo económico en sus áreas de jurisdicción. Cada vez más, están implementando incentivos para apoyar el crecimiento y la retención, especialmente en proyectos industriales, logísticos y de centros de datos. Estos programas, como se discute más adelante en el capítulo, se entregan probablemente a través de asistencia directa en infraestructura, reembolsos por eficiencia energética, inversiones en energía renovable y sostenibilidad, así como tarifas reducidas de energía para ciertos usuarios.

Gobierno federal

El gobierno federal puede brindar apoyo a las empresas a través de financiamiento y apoyo financiero, que generalmente se entrega junto con incentivos ofrecidos por un estado, condado o jurisdicción local. Estos programas abarcan desde financiamiento para pequeñas empresas, subvenciones para infraestructura y desarrollo económico, hasta programas de capacitación laboral y empleo dirigido.

Tipos de Incentivos al Desarrollo Económico

Para una empresa, puede ser abrumador considerar todas las oportunidades potenciales de incentivos de desarrollo económico en los Estados Unidos. Aunque no se pretende que esta sección sea un directorio exhaustivo de todas las opciones de incentivos, proporciona un resumen de los tipos más comunes que pueden estar disponibles para las empresas. A medida que las empresas trabajan con las ODE correspondientes, las organizaciones propondrán un paquete de incentivos personalizado basado en la discusión y negociación con la empresa, según la naturaleza específica del proyecto propuesto. Estas propuestas son desarrolladas y diseñadas por las ODE para optimizar una solución de incentivos para la empresa. El objetivo final de los incentivos es brindar el apoyo adecuado para que una empresa tenga la confianza y el caso de negocio necesario para realizar una inversión.

Incentivos del Impuesto sobre Sociedades

Cada gobierno estatal y local aborda los impuestos corporativos de manera distinta (para más información sobre impuestos en los Estados Unidos, consulte la [Guía para el inversionista de SelectUSA](#), Capítulo 4: Impuestos). En consecuencia, muchos estados y comunidades también pueden ofrecer créditos, reembolsos y devoluciones de los impuestos efectivos que una empresa pueda deber. Estos tipos de incentivos fiscales suelen estar vinculados al compromiso de la empresa de crear una cierta cantidad de empleos y/o realizar una inversión de capital significativa.

Al evaluar un incentivo fiscal sobre el impuesto a la renta corporativa, los factores críticos a evaluar incluyen las obligaciones fiscales creadas por el proyecto y las operaciones de la empresa en esa jurisdicción fiscal particular, el período de tiempo del incentivo, si el crédito fiscal puede trasladarse al futuro, y si el incentivo es reembolsable. En este último caso, cuando un crédito fiscal se considera reembolsable, la empresa podrá capturar el valor del incentivo independientemente de

si la empresa tiene una obligación fiscal real. Por ejemplo, si el crédito tributario vale \$100, y la empresa solo tiene \$50 en responsabilidad tributaria, los \$50 restantes se proporcionarán en otra forma, que generalmente es en efectivo. En cambio, si el programa no es reembolsable, la empresa tendría que tener \$100 de obligaciones tributarias efectivas para capturar el valor total del incentivo.

Incentivos fiscales al consumo

En todo Estados Unidos, las entidades gubernamentales a menudo imponen impuestos al consumo variables, comúnmente conocidos como impuestos a ventas y uso. Dependiendo del estado y la comunidad local, estos impuestos pueden diferir significativamente, no solo en la tasa impositiva, sino también con respecto a los tipos de bienes y servicios que se gravan.

Para reclutar empresas e impulsar la inversión, los desarrolladores económicos pueden aprovechar las exenciones de estos impuestos a través de incentivos. Por lo tanto, es vital que las empresas comprendan las características específicas de sus inversiones, en particular el equipo, para evaluar de manera efectiva la oportunidad. Algunos estados también pueden proporcionar exenciones para ciertos gastos, como maquinaria industrial. Las empresas deben comprender qué bienes y servicios están sujetos a impuestos en la jurisdicción respectiva, el momento de las inversiones, los calendarios de depreciación y los requisitos de presentación, entre otras consideraciones, para evaluar efectivamente el verdadero valor de estos tipos de incentivos.

Incentivos fiscales a la fuerza laboral

Muchos gobiernos estatales y locales imponen impuestos al empleo, principalmente a través de impuestos a la nómina. En esas jurisdicciones, las ODE pueden ofrecer incentivos que reducirían y/o eliminarían esta carga fiscal para las empresas. Estos programas también se pueden ofrecer como un incentivo posterior al rendimiento, por el cual la jurisdicción fiscal respectiva proporciona un reembolso de los impuestos sobre nómina pagados por la empresa siempre que la empresa haya cumplido con los compromisos de proyecto acordados.

Subvenciones

Las empresas pueden recibir subvenciones para proyectos de desarrollo económico en muchas jurisdicciones. Las subvenciones vienen en diversas formas y provienen de diferentes entidades, incluyendo el gobierno federal, agencias estatales, comunidades locales y otros interesados en el desarrollo económico regional.

Históricamente, las subvenciones se otorgaban a menudo al inicio de un proyecto para impulsar la inversión. Hoy en día, estos programas han evolucionado hacia un modelo basado en el rendimiento posterior, con el fin de reducir el costo inicial para el contribuyente. Una subvención basada en el rendimiento posterior también representa un menor riesgo para la empresa en cuanto a los "clawbacks" (reembolsos) si el proyecto no se desarrolla completamente como se comprometió.

Infraestructura

Invertir en infraestructura crítica es un aspecto vital de una estrategia de desarrollo económico exitosa. Las ODE a menudo tienen herramientas para fomentar la construcción de infraestructura, como el apoyo al trabajo en el sitio, el agua y las aguas residuales, el transporte, la electricidad y la banda ancha.

Para apoyar un proyecto, los desarrolladores económicos pueden ser capaces de apalancar recursos y financiamiento de fuentes del gobierno federal y estatal, como las subvenciones de bloque de desarrollo comunitario y la Administración de Desarrollo Económico (EDA). Si bien estos programas a menudo no proporcionan apoyo financiero directo para el negocio, este financiamiento indirecto puede utilizarse para apoyar y garantizar la disponibilidad de la infraestructura vital necesaria para un proyecto, así como para el desarrollo futuro.

Incentivos de servicios públicos y energía

Para ayudar a impulsar la inversión en sus respectivas jurisdicciones, muchas compañías de electricidad, gas y otros servicios públicos han establecido sus propios programas internos de desarrollo económico.

Las empresas de servicios públicos comúnmente se asocian directamente con empresas y ODE a nivel estatal y local para proporcionar asistencia para proyectos de inversión. Las herramientas y los recursos utilizados para ello pueden incluir el apoyo a la infraestructura eléctrica y de gas, como la transmisión y las extensiones, así como los riders de tarifas de la industria. Los usuarios de tarifas son incentivos que proporcionan una tasa de energía reducida para proyectos de desarrollo económico, lo que ofrece un gran ahorro de costos a corto y largo plazo.



Muchas agencias gubernamentales y empresas de servicios públicos también aprovechan los programas para apoyar inversiones verdes y sostenibles. Estos programas pueden incluir descuentos para inversiones en eficiencia energética, como mejoras en la iluminación, e incentivos para el despliegue de tecnologías de energía renovable.

Préstamos y finanzas

Un financiamiento adecuado y calificado es crucial para las empresas que invierten en Estados Unidos, especialmente durante la entrada inicial en el mercado. A través de ODE federales, estatales y locales, las empresas pueden acceder a financiamiento de préstamos de cero a bajo interés para ciertos proyectos.

El apoyo crediticio puede ser aprovechado por las pequeñas y medianas empresas, así como por las grandes empresas. En este contexto, siempre es fundamental que las empresas evalúen la

oportunidad para el apoyo financiero junto con las opciones de préstamo tradicionales, ya que los términos y compromisos pueden variar en función de la ubicación, el alcance del proyecto y las necesidades financieras.

Capacitación laboral

Los incentivos para la capacitación laboral están diseñados para beneficiar tanto a la comunidad como a la empresa inversionista. No solo la empresa recibe recursos financieros vitales y apoyo técnico para capacitar a sus empleados, sino que la comunidad también puede desarrollar su fuerza laboral al introducir y desplegar nuevas habilidades.

Estos programas de desarrollo laboral suelen estar diseñados para reembolsar a las empresas por actividades de capacitación elegibles o canalizar dicha capacitación a través de una institución académica local. Las empresas deberán desarrollar una estrategia de capacitación y evaluar cómo pueden obtener apoyo para sus requisitos específicos de habilidades. Como con todos los incentivos, el seguimiento de las actividades de capacitación y los gastos relevantes es fundamental para capturar los reembolsos.

Incentivos complejos

Desde el gobierno federal hasta los municipios, existen oportunidades adicionales de incentivos que las empresas pueden aprovechar para apoyar el desarrollo y financiamiento. Conocidos como incentivos complejos, estos programas suelen requerir diligencia adicional y estructuración legal para ser utilizados de manera efectiva.

Ejemplos de estos incentivos incluyen Zonas de Oportunidad y Créditos Fiscales de Nuevos Mercados, que pueden aprovecharse en ciertos distritos censales designados por el gobierno federal para el desarrollo económico. Los inversionistas en estas zonas pueden obtener importantes ahorros fiscales federales para proyectos elegibles. Las empresas pueden participar directamente en la inversión o trabajar con los inversionistas existentes en la zona para reducir los costos de desarrollo y asegurar el financiamiento crítico del proyecto.

Otro incentivo complejo utilizado con fines de desarrollo económico, que se encuentra comúnmente a nivel municipal, es el financiamiento de incremento de impuestos (TIF). Esta herramienta de desarrollo aprovecha los ingresos futuros esperados del impuesto a la propiedad para apoyar el financiamiento de un proyecto. Dependiendo de la ubicación, estos fondos pueden destinarse de varias maneras, incluyendo financiamiento, apoyo al sitio e infraestructura, e incluso capacitación para el desarrollo de la fuerza laboral.

Proceso para Asegurar Incentivos

Con una gama tan amplia de posibles incentivos comerciales, una empresa debe adoptar un enfoque estratégico para los incentivos de desarrollo económico con el fin de garantizar el éxito del proyecto y reducir el riesgo para el negocio. Parte de ese enfoque estratégico requiere una comprensión de los procesos por los cuales una empresa puede obtener esos incentivos y cómo eso encaja en la selección general del emplazamiento.

A continuación se presentan los pasos clave y las mejores prácticas del proceso dinámico de incentivos al desarrollo económico.

Investigación y modelo

El primer paso crítico para buscar incentivos de desarrollo económico es definir el alcance del proyecto y los criterios clave para la decisión final de ubicación. Los incentivos al desarrollo económico son solo un elemento de la selección de sitios. Con el fin de comparar de manera realista los posibles incentivos de desarrollo económico, las empresas deben evaluar las ubicaciones en función de una amplia variedad de factores para reducir sus posibles destinos de proyectos a una lista corta (para recursos adicionales, consulte la [Guía SelectUSA para inversionistas](#), Capítulo 10: Selección del sitio).



La empresa también tendrá que llevar a cabo investigaciones y la debida diligencia sobre los diversos incentivos, oportunidades y riesgos presentados en cada jurisdicción. Si bien esto puede comenzar a través de la investigación de escritorio utilizando recursos como bases de datos disponibles en el [sitio web de SelectUSA](#), se requerirá una evaluación completa de los programas, las reglas, el tiempo y los compromisos.

Trabajar en estrecha colaboración con las partes respectivas, junto con un servicio de proveedores calificados, es vital durante todo el proceso. Una de las mejores prácticas consiste en elaborar un modelo financiero para evaluar el verdadero impacto de los incentivos, sobre todo porque se pueden considerar diferentes escenarios de proyectos.

Compromiso con el desarrollo económico

Una vez que se define el alcance del proyecto y el proceso de decisión de ubicación se reduce a una lista corta de comunidades, es fundamental el compromiso directo con los funcionarios de desarrollo económico. Garantizar la confidencialidad es vital en esta etapa. Para ello, el primer paso es garantizar acuerdos de no divulgación con las diversas partes interesadas que participarán en la conversación, que normalmente incluye ODE estatales, regionales, locales y de servicios públicos. La mayoría de las ODE ofrecerán ofrecer estos acuerdos de confidencialidad, pero los procedimientos y la cobertura varían en todo el país. En muchos casos, la empresa, o un proveedor de servicios cualificado, puede desarrollar directamente los respectivos acuerdos de confidencialidad.

Información y divulgación de datos

Garantizar la confidencialidad y la protección de la información privada es fundamental en el proceso de incentivos al desarrollo económico porque habrá ciertos pasos a lo largo del proceso que requerirán que la empresa divulgue información relacionada con su negocio

y el proyecto en sí. Esto típicamente incluye el número y tipo de empleos que serán creados por el proyecto, los salarios y beneficios anticipados, la cantidad y naturaleza de las inversiones de capital, y la generación de impuestos anticipada, entre otros. Cuando se solicitan datos, las empresas deben asegurarse de trabajar en estrecha colaboración con asesores y socios de desarrollo económico para comprender exactamente lo que podría requerirse.

Negociación

A lo largo del proceso de incentivos al desarrollo económico, una empresa mantendrá una serie de conversaciones directas con sus socios de ODE. La negociación es un elemento fundamental para garantizar que los programas sean los más adecuados para la empresa y el proyecto, al tiempo que se cumple la misión de las diversas partes interesadas en el desarrollo económico. Sobre la base de las solicitudes de las empresas y de los programas de desarrollo económico disponibles, las ODE implicadas presentarán en general una oferta formal que combine múltiples opciones y programas en un paquete de incentivos. Aunque todas estas ODE están limitadas por las leyes y regulaciones que rigen sus programas, puede haber espacio para negociar el valor de los incentivos para el negocio y adaptarlos para que se ajusten mejor a los requisitos únicos del negocio y proyecto a corto y largo plazo.

Documentación legal

Una vez realizada y aceptada una oferta de incentivos de desarrollo económico, una empresa completará el proceso formalizando el acuerdo y los compromisos establecidos por todas las partes involucradas a través de documentación legal. Es vital tener una representación legal adecuada para evaluar y completar las solicitudes, contratos y acuerdos asociados para asegurarse de que el negocio entienda los compromisos establecidos.

Anuncio del Proyecto

Cuando las empresas crean empleos y asumen compromisos de inversión significativos, los funcionarios políticos y los líderes de desarrollo económico se emocionan al contárselo al mundo. La coordinación con los diversos socios será importante para garantizar que el anuncio público del proyecto sea adecuado para el mensaje y la misión de la empresa. No solo puede ser una gran oportunidad para discutir el emocionante proyecto, sino que también es una valiosa oportunidad para comenzar el proceso de reclutamiento de talento.

Incentivos Cumplimiento y Cuidado Posterior

Una vez que el proyecto comienza, comienza la fase vital de cumplimiento. Para recibir los incentivos al desarrollo económico, la empresa tendrá un conjunto prescrito de requisitos de información para que las diversas partes interesadas demuestren y documenten el rendimiento del proyecto. En este contexto, es absolutamente fundamental desarrollar una estrategia e identificar recursos para liderar esta fase debido a los pasos en falso (especialmente la falta de cumplimiento de las normas de requisitos técnicos o la falta de representación de los informes

requeridos, por ejemplo) pueden comprometer la recepción de los incentivos, incluso si la empresa cumple los requisitos e hitos.

¡Es Importante Saberlo!

Los incentivos son una asociación

Primero que nada, es importante considerar los incentivos de desarrollo económico como una colaboración entre la empresa y la comunidad. Si bien es fundamental asegurar que la empresa cumpla con sus objetivos a lo largo de este proceso, la comunidad también tendrá sus propios indicadores y misión. Por lo tanto, los funcionarios de desarrollo económico deben ser tratados como aliados y colaboradores, no como adversarios.



Desarrollar un plan de atención postratamiento

Como se mencionó anteriormente, incluso después de que se hayan asegurado los incentivos, el cumplimiento y la atención posterior siguen siendo críticos para garantizar que el negocio reciba los fondos y beneficios en última instancia. Al desarrollar un plan sólido de atención postratamiento, las empresas se encontrarán en una posición sólida a medida que comience el proyecto. Si esos recursos no existen internamente, incluido el asesoramiento jurídico para evaluar los riesgos legales asociados con el incumplimiento de los acuerdos de incentivos, es importante que la empresa encuentre y contrate a un proveedor de servicios calificado para que brinde apoyo para esta fase.

Coordinar mensajería

Antes de cualquier anuncio público, es una buena práctica coordinar siempre los mensajes con los socios de desarrollo económico. Estar en la misma página con un fuerte mensaje sobre el proyecto puede impulsar más que solo un artículo de noticias, como el rumor para la contratación de empleo y el desarrollo empresarial.

Los Incentivos son solo un factor

Al evaluar dónde en los Estados Unidos ubicar las operaciones, hay una larga lista de factores centrales a evaluar. Los incentivos al desarrollo económico son sólo una parte del proceso de decisión más amplio, que también debería incluir mano de obra, logística y cadena de suministro, costos operativos y proximidad al cliente, entre otros.

Cuándo trabajar con terceros

El proceso de incentivos para el desarrollo económico en los Estados Unidos requiere diligencia debida, modelado financiero, trámites, estructura legal y negociaciones. Contar con proveedores de servicios confiables y calificados ayudará a reducir los costos de tiempo y la carga para la empresa, al mismo tiempo que proporcionará una base de conocimiento especializada que puede no estar presente en la mayoría de las empresas.

Conclusión

Los incentivos empresariales están diseñados para catalizar el desarrollo económico en las comunidades estadounidenses al proporcionar diversas formas de apoyo financiero directo e indirecto a las empresas. A cambio, los gobiernos que brindan dicho apoyo esperan que las empresas correspondan creando empleos e invirtiendo en infraestructura, instalaciones y equipos, lo que finalmente mejora el clima económico local. En consecuencia, estas asociaciones público-privadas crean oportunidades reales y pueden proporcionar un valor sustancial para las empresas extranjeras que están entrando o creciendo en el mercado estadounidense.

Acerca de HICKEY

HICKEY es un líder global en selección de sitios, asesoría sobre créditos e incentivos, análisis laboral y soluciones de cadena de suministro, con proyectos activos en las Américas, Asia, Europa, Australia y África. Utilizando herramientas de vanguardia y metodologías probadas, HICKEY aprovecha casi 40 años de experiencia para apoyar a sus clientes y brindar los servicios profesionales necesarios para identificar ubicaciones óptimas en cualquier parte del mundo.

Al tener presencia en mercados globales clave, HICKEY asegura que nuestros servicios estén siempre alineados con cada entorno local único y proporciona a nuestros clientes un nivel de apoyo sin igual. HICKEY cuenta con oficinas estratégicamente ubicadas en todo el país y alrededor del mundo. Como la firma de estrategia de localización independiente más grande a nivel mundial, HICKEY asesora a empresas que van desde Fortune 500 hasta startups de rápido crecimiento, sirviendo a una amplia lista de sectores industriales.

Descargo de responsabilidad

Este capítulo fue preparado por David Hickey y Jason Hickey con HICKEY. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias de los autores, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoría legal. Los lectores interesados en invertir en los Estados Unidos deben consultar con un abogado.

Contratación del Gobierno Federal:

Una Visión General de las Leyes
Federales Relacionadas con los
Requisitos de Contenido Nacional para
las Compras del Gobierno



Joshua L. Rodman, Asociado Principal
Mark J. Segrist, Miembro
Mark Tallo, Miembro

ST&R | Sandler, Travis & Rosenberg, P.A.

Este capítulo proporcionará a los lectores una visión general de ciertos requisitos relacionados con el país de origen utilizados en las adquisiciones federales de Estados Unidos, incluida la Ley Buy American (BAA), la Ley de Acuerdos Comerciales (TAA), la Ley de Inversión en Infraestructura y Empleos de 2021 (Ley Pública 117-58) y la Enmienda Berry. También discutiremos aspectos prácticos y consejos para empresas que buscan vender productos o servicios al gobierno federal de los Estados Unidos.

Comprar American Act

La Ley Buy American (o BAA), implementada por el Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR), incentiva a las agencias federales de Estados Unidos a comprar bienes que cumplan con los requisitos de preferencias nacionales de la BAA. Para lograrlo, la BAA considera que los « productos finales nacionales » son conformes y los « productos finales extranjeros » no lo son. Cabe señalar que ni la BAA ni la FAR prohíben la compra de productos finales extranjeros (es decir, los artículos que no cumplen con la BAA). En cambio, el gobierno aplica una penalización de precio a los productos finales extranjeros. En el momento de la publicación, la penalización del precio para los productos extranjeros oscila entre el 20% (ofertas de grandes empresas) y el 50% para las compras del Departamento de Defensa. El razonamiento detrás de este enfoque es que cuando el gobierno está evaluando las mejores y últimas ofertas, incluyendo cualquier penalización de precios para los productos finales extranjeros, los productos finales nacionales muy probablemente representarán un costo más bajo para el gobierno en comparación con los productos finales extranjeros. Esto dará lugar a la adquisición de más artículos de fabricación nacional.

Productos fabricados

Para que un producto manufacturado pueda considerarse conforme con la BAA, es decir, calificar como « producto final nacional »:

1. el artículo debe ser fabricado en los Estados Unidos; y
2. el costo de los componentes del artículo extraídos, producidos o fabricados en los Estados Unidos debe superar el 55% del costo de todos los componentes (que aumentará al 60% en octubre de 2022, al 65% en enero de 2024 y al 75% en enero de 2029).

El término “manufacturado” no está definido en las regulaciones; sin embargo, el término se ha interpretado ampliamente. Por ejemplo, la Oficina de Rendición de Cuentas del Gobierno de Estados Unidos (GAO, por sus siglas en inglés), que maneja las disputas de contratación federal, ha interpretado el término “fabricado” para referirse a aquellas operaciones que hacen que el artículo sea adecuado para el uso previsto del gobierno y establece su identidad. La Junta Civil de Apelaciones de Contratos (CBCA, por sus siglas en inglés) ha sostenido además que el alcance de las operaciones de fabricación requeridas para cumplir con el estándar de “fabricado en Estados Unidos” se entiende que requiere más que empaque, pero menos que una transformación sustancial (es decir, procesamiento que da como resultado un artículo con un nuevo nombre,

carácter y uso, ya que ese término se usa en las determinaciones del país de origen de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP, por sus siglas en inglés)).

Por otro lado, la segunda punta de la prueba BAA requiere que el costo de los componentes estadounidenses de un artículo supere el 55% del costo de todos los componentes (programado para aumentar al 60% en octubre de 2022, al 65% en enero de 2024 y al 75% en enero de 2029). Al aplicar la prueba del contenido nacional de BAA para los productos manufacturados, el costo de los componentes se mide únicamente a nivel de componente y no incluye el costo de los subcomponentes.

En el caso de los productos que se componen predominantemente de hierro o acero, el nivel de coste de los componentes de ensayo es mucho mayor, un 95 % (y, por supuesto, el artículo también debe « fabricarse en los Estados Unidos »).

Productos no fabricados

Los productos no manufacturados, por otro lado, no están sujetos a la prueba de dos puntas anterior. Más bien, un producto no manufacturado califica como “producto final interno” si se extrae o produce en Estados Unidos. Los artículos “no manufacturados” incluirían artículos como materias primas que se extraen en Estados Unidos y se venden al gobierno a granel, en forma cruda, por ejemplo, esto incluiría metales preciosos extraídos en Estados Unidos.

La complejidad del cumplimiento de la BAA suele surgir en el contexto de los productos fabricados y la comprensión de si se han cumplido los dos extremos de la prueba de cumplimiento de la BAA.

Excepciones BAA

Hay numerosas excepciones a la BAA, así como la capacidad de los contratistas para buscar exenciones de la agencia contratante. Podría decirse que la excepción más común se refiere a la adquisición de artículos comerciales listos para usar (COTS), así como de productos de tecnología de la información (TI) de artículos comerciales. Existen excepciones adicionales, por ejemplo, cuando no se dispone del cumplimiento de BAA y cuando el gobierno ha determinado que la preferencia interna de BAA no es de interés público.

Reglas de ‘Compra América’

Las empresas que venden al gobierno federal también pueden necesitar cumplir con las reglas de “Buy America”, que son diferentes de la BAA y varían de una agencia a otra. Estas reglas suelen aplicarse a grandes proyectos de infraestructura o transporte financiados por el Gobierno de Estados Unidos. Si bien estas reglas varían entre las agencias, los requisitos de contenido doméstico de “Buy America” a menudo son mucho más altos que los de la BAA y hay pocas, si es que hay alguna, excepciones a los requisitos de “Buy America”, incluida la excepción COTS. Similar a la BAA, sin embargo, es el requisito de que las mercancías se fabriquen en los Estados Unidos.

Por lo tanto, los contratistas que venden al gobierno federal pueden necesitar cumplir potencialmente con las reglas de BAA y 'Buy America' para una adquisición particular.

Ley de Acuerdos Comerciales

A diferencia del régimen de preferencia de precios internos de la BAA, el TAA impone una prohibición total a la compra de artículos que no cumplen con el TAA. Específicamente, el TAA limita la contratación pública a artículos que son: (1) de origen estadounidense; o (2) el origen de un país elegible para el TAA. Los países elegibles para el TAA son aquellos con los que Estados Unidos ha firmado un acuerdo multilateral o bilateral, como un Acuerdo de Libre Comercio, o el Acuerdo de Compras Gubernamentales de la Organización Mundial del Comercio, o que han sido designados como elegibles para el TAA (es decir, Países Menos Desarrollados y Países de la Cuenca del Caribe). Una lista completa de los países del TAA puede ser encontrada en: <https://www.strtrade.com/services/import- cumplimiento de las aduanas/compras del gobierno/países designados por el TAA/países designados por el TAA>. El TAA se aplica a los contratos gubernamentales valorados por encima del umbral del TAA, que actualmente es de \$183,000 para un contrato de suministro. En tales casos, los requisitos de la BAA generalmente se renuncian y se aplicarían los requisitos de la TAA.

Para que un artículo cumpla con el TAA, el artículo debe cumplir con uno de los siguientes requisitos:

1. el producto debe cultivarse, producirse o fabricarse en su totalidad en los Estados Unidos o en un «país designado», o
2. el artículo debe transformarse sustancialmente en un artículo comercial nuevo y diferente en los Estados Unidos o en un «país designado».

Una **transformación sustancial** se produce cuando, como resultado de una mayor fabricación o procesamiento, los diversos componentes del artículo (tal vez originarios de uno o más países) pierden su identidad individual y se transforman en un artículo terminado que tiene un nuevo nombre, carácter y uso. No hay reglas claras cuando se trata de una transformación sustancial y el CBP revisa las determinaciones del país de origen caso por caso. Dicho esto, generalmente se entiende que para alcanzar el nivel de una transformación sustancial, las operaciones de ensamblaje deben ser complejas y significativas y no pueden ser meras operaciones de ensamblaje final o de ensamblaje de tipo destornillador. Al tomar tal determinación, la CBP buscará una miríada de factores para determinar si se ha producido una transformación sustancial,

incluyendo el país de origen de los componentes, el nivel de habilidad y capacitación requerido para quienes realizan operaciones de ensamblaje, el costo de ensamblaje, y el carácter y uso del producto terminado, entre otros factores y consideraciones relevantes.

Es importante señalar que la Corte de Apelaciones de Estados Unidos para el Circuito Federal en una decisión de 2020 (Acetris Health, LLC v. United States) sostuvo que, al menos en el contexto farmacéutico, ciertas operaciones de fabricación que ocurren en Estados Unidos - aunque no alcanzan el nivel de una transformación sustancial- efectivamente satisfacían las expectativas del TAA norma de conformidad.

Sin embargo, el alcance y alcance de esta decisión en el contexto de los contratos gubernamentales sigue sin estar claro.

Además, y a diferencia de la BAA, la TAA se aplica expresamente tanto a productos como a servicios (mientras que la BAA se aplica expresamente solo a productos). Por lo tanto, para que el gobierno determine si los servicios prestados son de hecho una queja de TAA, buscará al contratista que realiza esos servicios y dónde se incorpora ese contratista o Sede. Si el contratista está constituido o tiene su sede principal en el UU. o en un país elegible para TAA, entonces esos servicios serán una queja por los requisitos de TAA.

Ley de Inversión en Infraestructura y Empleo (Ley Pública 117-58)

El requisito de preferencia doméstica en la Ley de Inversión y Empleo en Infraestructura de 2021 sigue de cerca la prueba BAA de dos puntas discutida anteriormente para productos manufacturados.

Sin embargo, la ley deja claro que el gobierno debe emitir regulaciones sobre una amplia gama de cuestiones de BAA/preferencias nacionales para fines de 2022. Críticamente, porque estos Aunque todavía se están preparando reglamentos de aplicación, todavía no está claro qué tan importantes aspectos de la contratación de preferencias nacionales, como la excepción de artículos COTS para productos manufacturados bajo la BAA, se aplicarán a los proyectos federales financiados con facturas de infraestructura.

Enmienda Berry

La Enmienda Berry se aplica a los contratos del Departamento de Defensa y requiere que ciertas compras del Departamento de Defensa de alimentos, ropa, ciertos textiles (incluidas telas, fibras e hilos), herramientas de mano o de medición y metales especiales se cultiven o produzcan por completo en los Estados Unidos. Para los productos cubiertos, la Enmienda Berry impone, con mucho, el listón más alto en términos de las otras leyes de preferencias nacionales discutidas anteriormente. La Enmienda Berry se implementa a través del [Suplemento de Regulación Federal de Adquisición de Defensa](#).

Según la Enmienda Berry, las compras de productos cubiertos deben ser “cultivados, reprocesados, reutilizados o producidos en los Estados Unidos”. Esto significa que, a menos que se aplique una excepción, todo el proceso de producción de un producto cubierto, desde el crecimiento o la producción de las materias primas hasta la fabricación de todos los componentes hasta el ensamblaje final, debe realizarse en los Estados Unidos. Por ejemplo, la adquisición de ropa bajo la Enmienda Berry, requiere que el artículo de ropa se cose en los Estados Unidos usando tela, hilo, botones y cremalleras hechas en los Estados Unidos a partir de materias primas de origen estadounidense. Los componentes que normalmente no están asociados con la ropa (como los sensores electrónicos) no están sujetos a los requisitos de abastecimiento nacional de la Enmienda Berry.

Excepciones a los requisitos de Berry

La Enmienda Berry incluye una variedad de excepciones, que pueden aplicarse a contratos de adquisición específicos. Por ejemplo, la Enmienda Berry no se aplica a:

- Productos que no están disponibles de fabricantes estadounidenses con calidad satisfactoria y en cantidad suficiente a precios de mercado según lo determinado por el DoD. Si el contratista no puede localizar una fuente nacional, se puede solicitar una determinación de no disponibilidad nacional a través del funcionario contratante;
- Adquisiciones de alimentos (distintos del pescado, los mariscos o los mariscos) que se han fabricado o procesado en los Estados Unidos, independientemente del lugar donde se cultivaron o produjeron los alimentos. El pescado, los mariscos y los mariscos deben extraerse del mar por Buques con pabellón estadounidense o capturados en aguas estadounidenses y procesados en Estados Unidos o en un buque con pabellón estadounidense;
- Adquisiciones fuera de los Estados Unidos en apoyo de operaciones de combate, operaciones de contingencia o adquisiciones de emergencia fuera de los Estados Unidos;
- Productos que contengan fibras no conformes, si el valor de dichas fibras no es superior al 10 % del precio total del producto y no supera el umbral de adquisición simplificada (SAT);
- Los productos están destinados a la reventa en tiendas minoristas, como comisarios militares o bolsas de correos; o
- Productos que forman parte de un contrato de bajo valor, definido como debajo del SAT (\$250,000 a partir de 2020). El SAT se considera para un posible cambio en los años divisible equitativamente por cinco (es decir, 2020, 2025, etc.).

Por último, puede haber casos en los que un producto contenga componentes cubiertos por la Enmienda Berry y otros artículos que no lo sean. Por ejemplo, si DoD está comprando una silla de madera con un cojín de asiento acolchado, la tela del cojín del asiento está sujeta a la Enmienda Berry, pero la madera no lo está. En cada caso, la aplicación de la Enmienda Berry es determinada caso por caso por el funcionario contratante.

Consejos prácticos para las adquisiciones en Estados Unidos

Contratar con el gobierno federal puede ser complejo, costoso y conllevar ciertos riesgos. Sin embargo, comprender las reglas y regulaciones que rigen la contratación federal ayudará a mitigar dichos riesgos. Algunos consejos en este sentido son:

- Conozca su función: Los contratistas principales, es decir, las empresas que contratan directamente con el gobierno federal, asumen un mayor riesgo de cumplimiento que los de la puesto de subcontratista, subcontratista de nivel o proveedor. Como tal, puede

valer la pena explorar oportunidades para cumplir con los contratos gubernamentales inicialmente como subcontratista, subcontratista de nivel o proveedor en lugar de como contratista principal/adjudicatario directo.



- Conozca sus excepciones: Al vender artículos de COTS al gobierno, a menudo hay menos cumplimiento obligaciones que se aplican a la venta de productos especialmente diseñados o personalizados al gobierno.
- Conozca sus obligaciones: Las empresas deben considerar qué entidad corporativa o división relacionada será la entidad que proporcione servicios y/o suministros al gobierno federal (ya sea directa o indirectamente). Esto es importante porque la entidad corporativa estará sujeta a ciertas obligaciones de cumplimiento y riesgos que podrían afectar a otras partes de las operaciones de la entidad.
- Conozca sus opciones: Comuníquese con la agencia contratante pertinente con respecto a cualquier pregunta o inquietud. Los oficiales de contratación son un gran recurso. Muchos contratistas se sorprenden al saber lo ansioso que está la agencia de contratación para ayudar y ayudar a aclarar ciertos problemas que no están claros para el contratista.
- Conozca sus límites: Si cualquier problema no está claro o tal vez es legalmente sensible, se alienta a las empresas a comunicarse con un abogado externo, ya que la comunicación temprana y proactiva con el abogado puede proporcionar claridad sobre los problemas legales y mitigar el riesgo.

Acerca de ST&R

Desde 1977, Sandler, Travis & Rosenberg, P.A. (ST&R) ha establecido el estándar para los abogados y consultores de comercio internacional, proporcionando servicios integrales y eficaces a clientes de todo el mundo, incluido el asesoramiento estratégico y el asesoramiento en cuestiones relacionadas con la intersección de la contratación pública y el comercio internacional. La práctica de contratación pública de ST&R ofrece a sus clientes los siguientes servicios relacionados con el cumplimiento:

- proporcionar capacitación específica de la compañía con respecto a BAA, TAA y otros requisitos de “Buy America”;
- revisar conjuntos de productos/SKU estratégicos para determinar la elegibilidad y cumplimiento de BAA/TAA;

- preparar y presentar resoluciones de determinación del país de origen al CBP para productos/SKU específicos para determinar si se produjo una transformación sustancial en un país designado por el TAA y, por lo tanto, si el producto cumple con el TAA; y
- revisar los términos y condiciones del contrato relacionados con ofertas específicas de productos o servicios para determinar la aplicabilidad de BAA/TAA/Buy America.

Puede obtener más información sobre la práctica de contratación pública de ST&R y las diversas otras ofertas de servicios de ST&R visitando la página web de contratación pública de ST&R en <https://www.strtrade.com/services/import-customs-compliance/government-procurement>.

Descargo de responsabilidad

Este capítulo fue preparado por ST&R. Las opiniones expresadas en este capítulo son de los propios autores. Este capítulo no constituye asesoramiento jurídico. Los lectores interesados en realizar negocios con el Gobierno Federal de los Estados Unidos deben consultar a sus asesores legales, contables y otros aplicables.

Contratación del Gobierno Federal:

Los Fundamentos para Entrar a la Contratación del Gobierno Federal en los Estados Unidos



Kevin Swatt, contador público



Proporcionar servicios al gobierno federal no es un asunto común. Si bien el sector puede resultar gratificante y rentable al mismo tiempo, conlleva requisitos de cumplimiento adicionales que deben considerarse como parte del proceso de adquisición. A lo largo de este capítulo, exploraremos temas que deberán ser prioritarios para las organizaciones que buscan ingresar al espacio federal.

Fundamentos para Entrar a la Contratación del Gobierno Federal en los Estados Unidos

Visión General de la Contratación del Gobierno Federal

La decisión de comenzar a hacer negocios en el espacio federal es una decisión que implica una planificación y consideración cuidadosas. Tanto el proceso de adquisición como la operación de los contratos y subvenciones traen consigo un conjunto de requisitos de cumplimiento necesarios tanto para licitar como para ejecutar la obra, dentro del espacio federal. Los posibles contratistas tendrán que registrar su negocio para estar disponibles para ganar trabajo federal y se les exigirá mantener los requisitos de cumplimiento a través del ciclo de vida de una empresa de proporcionar bienes y servicios al gobierno federal. Esto difiere del espacio comercial donde generalmente hay más flexibilidad en la negociación de contratos, búsqueda de trabajo y decisiones con respecto a la contabilidad interna, las operaciones y otros sistemas comerciales.

Antes de adentrarse en el trabajo con el gobierno federal, los posibles contratistas deben estar informados sobre los tomadores de decisiones clave y su papel tanto en el proceso de adquisición y el seguimiento permanente del desempeño de los contratos y las subvenciones. A continuación, se presentan varios roles clave con los que los contratistas deben familiarizarse, junto con sus abreviaturas de uso frecuente:

- **Oficial de Contratación (CO):** Esta persona tiene la autoridad para vincular al gobierno federal de Estados Unidos a un contrato con otra entidad.
- **Representante Técnico del Oficial Contratante (COTR):** Estas personas tienen experiencia en un área técnica y brindan asistencia y recomendaciones al oficial contratante con respecto a asuntos técnicos y la ejecución de un contrato en relación con los requisitos técnicos descritos en el documento del contrato.
- **Oficial de Contratación Administrativa (ACO):** Esta persona tiene la responsabilidad de administración sobre un contrato gubernamental y el oficial de contratación es quien le asigna esta autoridad.

Registro como Contratista

A diferencia de las oportunidades en el sector comercial, licitar y realizar trabajos en un contrato federal requiere que una entidad se registre formalmente con el gobierno federal. Hay varios pasos que un posible contratista internacional debe tomar en este proceso para completar estos registros:

- Obtener un código de entidad comercial y gubernamental de la OTAN (NCAGE). Este es un código que identifica de manera única a una empresa de propiedad extranjera con el sistema NCAGE y es necesario para que las empresas completen su registro en el Sistema de Gestión de Adjudicaciones (SAM), que analizaremos a continuación. Para obtener este código, una empresa debe registrarse en la Agencia de Apoyo y Adquisiciones de la OTAN, el registro se realiza utilizando el sitio web de la Herramienta de Codificación de la OTAN (<https://eportal.nspa.nato.int/ac135public/>).
- Después de obtener el código NCAGE, una empresa debe obtener un número DUNS, que se puede obtener en línea (<http://fedgov.dnb.com/webform>). Al completar el registro, una empresa recibirá su código DUNS, que luego puede usarse para registrarse en SAM.gov.
- Inscripción en SAM.gov — Todas las empresas, extranjeras y nacionales, que estén interesadas en la contratación con el Gobierno Federal de los Estados Unidos deben registrarse en SAM.gov. Las entidades tendrán que crear una cuenta y luego completar los pasos para el registro. Hay una lista detallada de los pasos que se deben seguir para registrarse en SAM.gov en el enlace adjunto, que proporciona instrucciones paso a paso para que una entidad complete el registro ([Quick Guide for Grants Registrations.pdf \(usda.gov\)](#)).

Lo que el Gobierno Busca en un Contratista y Dónde Encontrar Oportunidades

Al examinar a los posibles contratistas, el gobierno federal busca un conjunto particular de habilidades y/o productos para satisfacer una necesidad que actualmente no se aborda entre la fuerza laboral federal o que se necesita para mejorar la fuerza laboral y cumplir con el objetivo de la misión de una agencia en particular. Esto puede abarcar una variedad de problemas y desafíos, desde la gestión de procesos, la mejora de procesos de tecnología de la información y el desarrollo de software, hasta la fabricación de productos nuevos e innovadores que mejoran la capacidad del gobierno federal para cumplir con la misión de sus respectivas agencias. Conectar los conjuntos de habilidades y productos a oportunidades de contratación particulares requiere que el contratista conozca a su cliente final, en este caso las agencias federales con las que busca realizar negocios. Muchas de las agencias dentro del gobierno federal tienen "días de la industria" que están diseñados para facilitar las presentaciones, comunicar las necesidades de la agencia e identificar las próximas oportunidades de contrato en las que los contratistas pueden participar. Antes de la pandemia de COVID-19, estas se realizaban en persona. En el momento de escribir este artículo, algunos días de la industria se llevan a cabo en un entorno híbrido, combinando eventos presenciales y virtuales.

Los posibles contratistas también pueden optar por utilizar una serie de bases de datos y servicios de adquisiciones que son específicos de la contratación federal para identificar las próximas oportunidades. Estos van desde sitios web gubernamentales (es decir, usa.gov y sba.gov), hasta bases

de datos de suscripción con mayor funcionalidad para identificar oportunidades que puedan ser relevantes para el contratista en particular.

Tipos de Contrato y su Importancia para los Posibles Contratistas

Los contratistas también deben estar informados sobre los diferentes tipos de contratos que se encuentran comúnmente en el espacio federal. Cada tipo de contrato trae desafíos adicionales y requisitos de cumplimiento para alcanzar el éxito al trabajar con agencias del gobierno federal. A continuación, identificamos diferentes tipos de contratos que los contratistas pueden esperar encontrar a medida que comienzan a realizar trabajos federales:

- **Precio fijo:** Los contratos de este tipo se fijan en el momento de la adjudicación. Fuera de los pedidos de cambio procesados durante el contrato, el precio no cambia durante la ejecución del proyecto, independientemente del costo en que incurra el contratista.
- **Tiempo y Materiales:** Los contratos de este tipo están estructurados por lo que el contratista cobra por sus horas de trabajo incurridas por una tarifa acordada por categoría de trabajo. Algunos contratos de tiempo y materiales también permiten que se agregue una carga de trabajo general y administrativo al costo de los materiales en la facturación al usuario final del gobierno.
- **Costo reembolsable:** Este tipo de contrato puede identificarse con varios nombres (costo más tarifa fija, costo más tarifa de adjudicación, costo más tarifa de incentivo). Se reembolsa a los contratistas los gastos en que incurran más una carga de gastos indirectos (incluidos los gastos adicionales, generales y administrativos (gastos G&A)), los gastos en que incurran, más los honorarios (beneficios).

Cada uno de los tipos de contrato proporciona riesgos adicionales y requisitos de cumplimiento que los contratistas deben considerar al determinar si desean buscar una oportunidad:

- **Precio fijo:** El mayor riesgo recae en el contratista con contratos de precio fijo, y confía en un fuerte proceso de estimación para salvaguardar un resultado rentable. Los contratos de este tipo suelen tener el menor nivel de requisitos de cumplimiento para el contratista debido a la naturaleza fija del precio del contrato. Los contratistas deben estar conscientes de que es posible, aunque no necesario, durante el proceso de adquisición que un funcionario contratante pueda solicitar apoyo en materia de precios.
- **Tiempo y Materiales:** El principal riesgo para el contratista radica en su capacidad para licitar cada una de las categorías de la tasa de trabajo que se utilizarán en el contrato. Una fijación de precios inexacta podría dar lugar a un contrato que opere con pérdidas. Al preparar las ofertas para este tipo de contrato, los contratistas deben hacer pleno uso de los datos de sistema contable, estudios de compensación y otra información relevante para recuperar el costo laboral más un beneficio. Los contratistas también deben tener en cuenta que algunos contratos de tiempo y materiales permiten al contratista cobrar un porcentaje de los costos generales y administrativos (G&A).

Cuando esto ocurre, el contrato asume un componente de los contratos reembolsables, que exploraremos más adelante.

- **Costo reembolsable:** Este tipo de contrato conlleva el mayor riesgo para el gobierno, y por lo tanto conlleva los requisitos de cumplimiento más altos para el contratista. Los posibles contratistas tendrán que asegurarse de tener un sistema contable adecuado que pueda acumular y separar los costos por tipo de costo y contrato, y también calcular las tasas indirectas de manera oportuna. El rendimiento en relación con los contratos de costos reembolsables también conlleva un requisito de presentación anual de informes sobre costos en los que se haya incurrido, que vence seis meses después del cierre del ejercicio fiscal de la empresa. Se trata de un importante paquete de informes que proporciona al gobierno los datos contables de la empresa para el año, las asignaciones de costos, los cálculos de tasas indirectas y los costos en que se haya incurrido por contrato, entre otra información adicional. Los contratistas deben tener cuidado de evaluar el costo/beneficio de celebrar contratos de costos reembolsables debido a la carga adicional de cumplimiento que recae sobre la empresa.

Como hemos analizado a lo largo de este capítulo, hacer negocios con el gobierno requiere que las empresas cumplan con ciertos requisitos de cumplimiento, y esos requisitos pueden diferir según el tipo de contrato y la agencia con la que la empresa busca comprometerse. Dependiendo del tamaño, la complejidad y Los requisitos técnicos de una oferta de contrato, una empresa puede encontrar que necesita cumplir con ciertos sistemas comerciales. A continuación abordamos los sistemas significativos:



- **Sistema de contabilidad:** Este es el requisito de cumplimiento más común entre las contrataciones gubernamentales. Una empresa debe tener un sistema contable aprobado antes de que pueda ser adjudicada y realizar trabajos en un contrato reembolsable. La Agencia de Auditoría de Contratos de Defensa (DCAA, por sus siglas en inglés) normalmente realiza estas evaluaciones, aunque a menudo se les permite a las firmas independientes de contadores proporcionar también evaluaciones, si la oportunidad del contrato lo permite. Los posibles contratistas serán responsables de establecer y mantener un diseño de sistema aceptable para acumular costos bajo contratos federales. Los requisitos clave de un sistema aceptable se enumeran en el formulario SF 1408, e incluyen la segregación de costos directos, indirectos y no admisibles, un sistema de cronometraje con códigos de trabajo y un flujo de aprobación, y un ciclo de cierre contable que ocurre, al menos, cada mes.
- **Sistema de estimación:** Este es el sistema del contratista, incluidas las políticas y procedimientos para la estimación y presupuestación con el fin de preparar estimaciones de

costos para licitar por contratos gubernamentales. Si bien la mayoría de las empresas tienen políticas y procedimientos informales como parte de su proceso de adquisición, el sistema de estimación formaliza estos procedimientos. Para que el sistema de estimación de un contratista sea aprobado, debe cumplir con todos los requisitos establecidos por el gobierno y tendrá que ser auditado por DCAA o un despacho contable independiente. Debido al momento de preparar el sistema, mantener el sistema y obtener el cumplimiento, es posible que los contratistas pequeños y medianos no tengan todo este sistema en su lugar.

- **Sistema de Compras:** Este es un sistema formal que una empresa tiene en marcha que aborda el propio proceso de adquisición de materiales, subcontratistas y otros costos de una empresa. El requisito para un sistema de compras aprobado suele ser para ofertas de contratos más grandes y tiene requisitos de cumplimiento significativos. A menos que se especifique en un contrato, las pequeñas y medianas empresas generalmente no tienen un sistema de compras aprobado debido a los costos tanto para el cumplimiento inicial como continuo.

Hay otros sistemas institucionales que pueden ser necesarios para un posible contratista, como la gestión de materiales, la gestión de bienes y la gestión del valor acumulado; sin embargo, los sistemas que hemos señalado anteriormente son los tres más utilizados por los contratistas gubernamentales pequeños y medianos.

Consideraciones Finales

Antes de ingresar al espacio de contratación gubernamental, los contratistas deben evaluar los requisitos de cumplimiento aplicables, el entorno competitivo y los requisitos específicos por agencia. Al tomar la decisión de entrar al espacio, los contratistas deben tener cuidado de leer el documento de solicitud de propuesta al principio del proceso de adquisición para considerar todos y cada uno de los requisitos de cumplimiento para la adjudicación, incluidos los requisitos de cumplimiento que hemos enumerado anteriormente. Algunos componentes de la Convocatoria para Enviar Propuestas (RFP) pueden requerir un tiempo significativo y necesitarán una planificación adecuada para cumplir con dichos requisitos al prepararse para una adjudicación exitosa.



Acerca de CLA (CliftonLarsonAllen LLP)

CLA existe para crear oportunidades para nuestros clientes, nuestra gente y nuestras comunidades a través de servicios de asesoramiento patrimonial, subcontratación, auditoría, impuestos y consultoría centrados en la industria. Nuestros amplios servicios profesionales nos permiten atender a los clientes de manera más completa, desde el inicio de operaciones hasta

la sucesión y más allá. Nuestros profesionales están inmersos en las industrias a las que sirven y tienen un profundo conocimiento de sus entornos operativos y regulatorios. Con más de 7 500 personas, 121 ubicaciones en Estados Unidos y una visión global, traemos una amplia gama de enfoques para ayudar a los clientes en todos los mercados, extranjeros y nacionales.

Descargo de Responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Kevin Swatt con CLA. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias del autor. Este capítulo no constituye asesoramiento jurídico. Los lectores interesados en realizar negocios con el Gobierno Federal de los Estados Unidos deben consultar a sus asesores legales, contables y otros asesores aplicables.

La información contenida en este documento es de naturaleza general y no está destinada, y no debe interpretarse, como asesoramiento u opinión legal, contable, de inversión o fiscal proporcionada por CliftonLarsonAllen LLP (CliftonLarsonAllen) al lector. Para obtener más información, visite CLAconnect.com.

CLA existe para crear oportunidades para nuestros clientes, nuestra gente y nuestras comunidades a través de nuestros servicios de asesoría patrimonial, subcontratación, auditoría, impuestos y consultoría enfocados en la industria. Los servicios de asesoramiento de inversión se ofrecen a través de CliftonLarsonAllen Wealth Advisors, LLC, un asesor de inversión registrado en la SEC.

Comprensión de la Estructura del Mercado de Capitales de Estados Unidos para el Éxito de la Recaudación de Capital



Dianna Raedle, Deer Isle Group



Los mercados de capitales en Estados Unidos son los más grandes del mundo, lo que los hace muy atractivos tanto para las empresas nacionales como para las internacionales que quieren crecer y expandirse. Además de los mercados de renta variable públicos, que representan aproximadamente 55 por ciento de todos los mercados públicos de acciones globales, Estados Unidos tiene los mercados de capital privado más desarrollados para empresas que aún no están listas para salir a bolsa o que no quieren salir a bolsa. Dado que los mercados de Estados Unidos son tan diversos, la gama de proveedores de capital es grande y la competencia por este capital es feroz. En este capítulo se describen algunos de los actores institucionales en el mercado de Estados Unidos y también se proporcionan algunas recomendaciones para recaudar capital de manera efectiva dada la naturaleza analítica del proceso de toma de decisiones de inversión institucional de Estados Unidos.

Panorama de Proveedores de Capital en los Estados Unidos

Dado el dinamismo y la complejidad de los mercados de capital de Estados Unidos, la gama de oportunidades potenciales de inversión para los proveedores de capital de Estados Unidos es amplia. Los mercados públicos de acciones pueden ser los más conocidos y los más líquidos, pero un proveedor de capital de Estados Unidos puede elegir múltiples inversiones de muchas opciones de inversión regulatorias, legales y dinámicas de mercado bien desarrolladas. Estas opciones pueden incluir fondos, inversiones directas de la empresa y productos estructurados en una amplia gama de sectores y productos, cada uno de los cuales ofrece sus propios retornos ajustados al riesgo. Cualquier empresa que obtenga con éxito capital de proveedores de capital estadounidenses debe comprender a los diversos actores del mercado de capital de Estados Unidos para posicionar mejor su oportunidad de inversión para competir con las otras oportunidades de inversión en las que el proveedor de capital puede invertir.

Los proveedores de capital de Estados Unidos suelen invertir en fondos o empresas (no en ambos, aunque hay excepciones a lo habitual). Aquellos que invierten en fondos proporcionan el capital para que los fondos inviertan en empresas.

A continuación, se presenta un resumen general de los mayores proveedores de capital en los mercados privados, un mercado que tiene muchos participantes.

<i>Tipo de proveedor de capital</i>	<i>Tipo de Inversión primaria</i>	<i>Rango de Inversión típica</i>	<i>Observaciones adicionales</i>
Pensiones	Fondos	\$10 a 500 millones	Las pensiones analizarán sus oportunidades de inversión utilizando análisis de la construcción de carteras y buscarán lograr una cartera equilibrada de inversiones en fondos de deuda y capital que coincida con sus pasivos a largo plazo y su preferencia por un menor riesgo. Tienen grandes inversiones en fondos mutuos y otros fondos públicos, pero también invierten en muchas estrategias de fondos de capital privado, ya que no necesitan liquidez a corto plazo y les gustaría ganar la prima de retorno esperada que proviene de invertir en inversiones privadas. Las pensiones están muy reguladas y deben tener en cuenta las limitaciones reglamentarias al invertir.
Donaciones y Fundaciones	Fondos y cada vez más activos en inversiones conjuntas para mejorar los rendimientos	\$5 a 250 millones	Las donaciones y fundaciones analizan las oportunidades de inversión mediante el análisis de carteras y busca lograr los mayores retornos absolutos en una amplia gama de escenarios económicos. Son más flexibles y están más dispuestos a asumir riesgos con estrategias de inversión privada más pequeñas o más específicas, incluidos los fondos de cobertura, los fondos de oportunidad especial, el capital privado y los fondos de capital-riesgo, ya que tienden a creer que estos generarán los mayores rendimientos. Las donaciones y fundaciones están ligeramente reguladas y tienen un alto grado de flexibilidad en la toma de decisiones de inversión.
Fondos de capital privado de gran capitalización	Empresas privadas de gran capitalización: a veces privatizan empresas públicas	\$75 a 500 millones	En los mercados privados, la definición de gran capitalización puede variar en comparación con los mercados públicos, donde suele definirse como aquellas empresas con capitalizaciones de mercado de más 10 mil millones de dólares. Estos son los nombres más importantes en capital privado y a menudo utilizan el apalancamiento para ejecutar su estrategia (a veces llamada compras apalancadas) de mejorar los rendimientos de las grandes empresas con operaciones razonablemente sostenibles y estables. Normalmente las inversiones son restringidas a los indicados a sus inversionistas en inversión que ofrece materiales.

<i>Tipo de proveedor de capital</i>	<i>Tipo de Inversión primaria</i>	<i>Rango de Inversión típica</i>	<i>Observaciones adicionales</i>
Fondos de capital privado de mediana capitalización	Empresas de mediana capitalización con operaciones sostenibles	\$5 a 100 millones	En los mercados públicos, la capitalización media se define como empresas con capitalizaciones de mercado de entre 2 y 10 mil millones de dólares. Las empresas de mediana capitalización son aquellas que se encuentran en la mitad de su fase de crecimiento y son atractivas para los inversionistas, ya que tienen un riesgo más bajo que las empresas de pequeña capitalización (su modelo de negocio está definido y funciona), así como mayores rendimientos esperados que las empresas de gran capitalización, ya que a menudo están creciendo en cuota de mercado o alterando los mercados. Por lo general las inversiones se limitan a las que se indican a sus inversionistas en materiales de oferta de inversión.
Crecimiento de los fondos de capital privado	Oportunidades de pequeña capitalización, rápido crecimiento o Plataforma	\$5 a 50 millones	Estas oportunidades de inversión se definen generalmente como sentadas en la intersección de capital privado y capital de riesgo. Los fondos de capital privado Growth tienden a centrarse en sectores más tradicionales donde el crecimiento se debe a un rápido crecimiento de los ingresos, incluso a través de estrategias de adquisición en lugar de a través de alteraciones del mercado o del producto. Por lo general, las inversiones se restringen a las descritas a sus inversionistas en Materiales de oferta de inversión.
Fondos de capital riesgo en fase avanzada	Empresas respaldadas por capital de riesgo que son pre-IPO (Serie C o posterior)	\$50 a 300 millones	El capital de riesgo en fase avanzada espera que su inversión salga rápidamente, a menudo a través de una Oferta Pública Inicial, IPO por sus siglas en inglés) y también se conoce como Pre-IPO. A muchos inversionistas les gusta invertir en esta etapa, ya que el riesgo de fracaso es bajo y el potencial sigue siendo alto. Las valoraciones promedio en 2021 fueron de 114 millones de dólares para las empresas de capital de riesgo en fase avanzada. ¹ Por lo general, las inversiones se limitan a las descritas a sus inversionistas en los materiales de oferta de inversión.
Primeros fondos de capital de riesgo	Empresas de capital de riesgo que han pasado la etapa de ángel y semilla		Empresas que tienen un modelo de negocio definido y tienen un historial exitoso de generación de ingresos, así como perspectivas de crecimiento continuo. Estas inversiones también se conocen como Serie A, B o primeras series C. En 2021, las valoraciones medias fueron de 46 millones de dólares. ¹ Las inversiones se limitan a las que se indican a sus inversionistas en los materiales de oferta de inversión.

<i>Tipo de proveedor de capital</i>	<i>Tipo de Inversión primaria</i>	<i>Rango de Inversión típica</i>	<i>Observaciones adicionales</i>
Fondos de capital de riesgo ángel o semilla	Empresas de capital de riesgo que tienen un plan de negocios y algunos ingresos.	\$1 a 5 millones	Cada vez más inversionistas ángeles/semillas exigen una prueba de ingresos (como una prueba de capacidad para generar ingresos) antes de realizar una inversión que se refleja en las valoraciones promedio más altas de 2021. En 2021, las valoraciones promedio de las empresas Angel fueron de 6.3 millones de dólares y de las empresas Semillas fueron de 9.3 millones de dólares. ⁵¹ Por lo general, las inversiones se limitan a las descritas a sus inversionistas en los materiales de oferta de inversión.
Fondos de financiamiento o de deuda/no bancos	Empresas con activos e ingresos que pueden respaldar el pago de la deuda	\$5 a 500 millones	Hay muchas empresas no bancarias, entre las que se incluye los fondos que proporcionan crédito/préstamos privados a empresas privadas. La deuda proporcionada es más flexible que la deuda bancaria, por lo general la decisión de crédito se toma más rápidamente, y la compensación de estos beneficios es que a menudo la tasa de préstamo es más alta. Estas organizaciones suelen enorgullecerse de poder estructurar la deuda cuando la oportunidad es compleja.
Fuentes de crowdfunding	Empresas emergentes que atraen a inversionistas minoristas	Hasta 1 millón en un periodo de 12 meses (por norma)	El crowdfunding permite a los inversionistas minoristas estadounidenses invertir en oportunidades de puesta en marcha que ofrece un intermediario registrado en la SEC (ya sea un corredor o un distribuidor de un portal de financiamiento).
Fuentes de Reg A+	Empresas más pequeñas con 2 años de finanzas auditadas	Hasta 50 millones en un periodo de 12 meses	Los principales inversionistas en una oferta de Reg A+ son los minoristas. Las ofertas de Reg A+ se consideran ofertas ligeras de mini-IPO o IPO, ya que hay un proceso de registro de la SEC, pero el proceso es más simplificado que una oferta pública y la compañía debe tener su sede en Estados Unidos o Canadá (puede haber operaciones internacionales).
Oficinas Individuales Familiares	Una amplia gama de posibles oportunidades de inversión incluye fondos y empresas.	\$1 a 500 millones	Las oficinas familiares individuales tienen la mayor flexibilidad en cuanto a sus inversiones, ya que solo están limitadas por las preferencias de inversión de la familia y no están reguladas. A menudo, las oficinas familiares tienen personal de inversión que actúa como fiduciarios para llevar a cabo el programa de inversión familiar y, como fiduciarios, generalmente se limitan en sus opciones de inversión a un programa de inversión definida.

⁵¹ Pitchbook/NVAC Venture Monitor Q4 2021

<i>Tipo de proveedor de capital</i>	<i>Tipo de Inversión primaria</i>	<i>Rango de Inversión típica</i>	<i>Observaciones adicionales</i>
Asesores patrimoniales	Una amplia gama de posibles oportunidades de inversión, que incluyen fondos y empresas, con especial hincapié en los fondos, así como en la inversión directa en los mercados públicos.	\$1 a 500 millones	Las firmas de asesoría patrimonial generalmente representan un número (a veces un número muy alto) de familias ricas. Dado que los asesores patrimoniales tienen múltiples componentes con perfiles de riesgo potencialmente conflictivos, los asesores de riqueza están regulados y deben divulgar sus programas de inversión a sus clientes y reguladores. Diferentes firmas de asesoría patrimonial se enfocan en diferentes programas de inversión con una amplia gama de factores de riesgo y compiten por clientes patrimoniales con sus programas de inversión. Dado que los asesores patrimoniales deben centrarse en el servicio a sus clientes y en proporcionar una gama de servicios, a menudo invierten en fondos para externalizar el aspecto de elección de inversión de su trabajo. Muchos asesores patrimoniales elaboran estrategias de negociación de mercado público específicas para sus clientes y negocian valores públicos en nombre de sus clientes.

Una comprensión básica de estos potenciales proveedores de capital le permite al buscador de capital entender cómo posicionarse mejor para el éxito de la recaudación de capital. El posicionamiento efectivo es un aspecto fundamental importante del éxito de la recaudación de capital.

Reglamentación

La recaudación de capital en Estados Unidos es una actividad altamente regulada y solo puede llevarse a cabo si el solicitante de capital entiende el tipo de capital que está tratando de recaudar, así como las regulaciones correspondientes bajo las cuales tendrá que operar. Cada tipo de recaudación de capital tiene su propio conjunto de actores regulados, así como un marco regulatorio. Lo que sigue ofrece un marco básico para comprender las regulaciones, pero todo buscador de capital que desee recaudar capital en Estados Unidos debe consultar con el asesor legal estadounidense apropiado para obtener orientación legal y regulatoria definitiva para su recaudación de capital en particular.

Regulación bancaria: Los bancos otorgan préstamos a potenciales solicitantes de capital y operan bajo muchos regímenes regulatorios diferentes. Estas regulaciones incluyen todo, desde la cantidad de capital que un banco debe reservar para cada préstamo que realiza hasta prácticas de préstamo justas que incluyen reglas contra la discriminación, así como leyes contra el lavado de dinero y denuncias de actividades sospechosas.

Regulación de los mercados públicos de capital: Los mercados públicos están fuertemente regulados por la SEC y otros reguladores. Las empresas que son empresas públicas son grandes organizaciones que están recaudando suficiente capital para compensar los costos del cumplimiento regulatorio requerido de ser una empresa pública.

La cantidad de regulación y cumplimiento es alta, ya que los valores públicos se venden a inversionistas minoristas e institucionales y los/las reguladores/leyes suponen que los inversionistas (ya que incluyen a los inversionistas minoristas) no son sofisticados, por lo que las leyes están organizadas para proteger a los inversionistas poco sofisticados de ser objeto de fraude u otras actividades que los pondrían en desventaja de inversión. Por lo tanto, las normas de divulgación son amplias no solo en la Oferta Pública Inicial, sino que también incluyen requisitos amplios en curso.

Regulación de los mercados de capital privado: Las transacciones del mercado de capital privado generalmente se emiten bajo la Regulación SEC D ("Reg D"). Según la regulación estadounidense, los valores deben estar registrados en la SEC (es decir, valores públicos) o cumplir con ciertas calificaciones que los eximen de registro. En términos generales, los valores ofrecidos en virtud de una exención del Reg D no tienen los mismos requisitos de divulgación que se aplican a una oferta registrada y, por lo tanto, se limitan a ofrecerse a "inversionistas acreditados" o "compradores calificados" (es decir, inversionistas considerados suficientemente sofisticados y que tienen suficiente capital para que puedan negociar su propia divulgación y otras salvaguardas de inversión, como las condiciones de inversión).



Ley de sociedades de inversión: La Ley de sociedades de inversión de 1940 es una ley del Congreso que regula la organización de las sociedades de inversión y las actividades en las que se comprometen. Es la principal fuente de regulación para los asesores patrimoniales, mutuos y de capital fijo así como impacta en las operaciones de fondos de cobertura, fondos de capital privado y algunas sociedades holding.

Crowdfunding/Reg A+: La Ley JOBS en mayo de 2016 permitió las ofertas de crowdfunding con la idea de permitir a los inversionistas pequeños y minoristas la oportunidad de invertir en nuevas empresas de modo que pudieran disfrutar de algunos de los beneficios de la inversión de capital de riesgo que se había limitado a los inversionistas acreditados o compradores calificados (es decir, inversionistas sofisticados). La Ley JOBS en 2015 también creó ofertas de Reg A+ que están destinadas a proporcionar a los inversionistas minoristas acceso a empresas más pequeñas que se encuentran en una fase de alto crecimiento para que los inversionistas a los que normalmente se prohíbe invertir en oportunidades de inversión privada puesto que se emiten con arreglo al Reg D y se limitan a inversionistas sofisticados tendrían acceso a ellas.

Activos criptográficos/digitales: Los activos criptográficos o digitales son la última oportunidad de inversión disponible y actualmente se están formando regulaciones. En general, a la SEC le gustaría la emisión de criptomonedas o activos digitales que actúen, se sientan y parezcan acciones o valores tradicionales que deben regularse como esos valores.

Existe un debate sobre la emisión de criptomonedas o activos digitales que podría considerarse una moneda que se define como que tiene un "caso de uso" que no está vinculado a la apreciación pasiva del valor. Sin embargo, si el activo digital tiene un caso de uso, hay algunos argumentos de que debería ser regulado por los reguladores de materias primas (CFTC). Dado que hay muchos problemas regulatorios abiertos con respecto a la emisión de activos digitales en los EE. UU., lo mejor es obtener un asesoramiento legal sólido para comprender el último marco regulatorio, ya que este es un tema en evolución con mucha atención regulatoria.

Cómo Garantizar que la Propuesta de Inversión Coincida con el Capital

La manera más efectiva para que un buscador de capital obtenga capital con éxito es comprender los objetivos de inversión de sus potenciales proveedores de capital y tener una propuesta de inversión claramente articulada que aborde los objetivos del proveedor de capital.

Los proveedores de capital suelen querer ver una introducción de dos páginas y una presentación resumida ("Presentación") para evaluar la oportunidad y el ajuste antes de celebrar una reunión o llamada introductoria que sería el primer paso en un proceso completo de debida diligencia. Si el proveedor de capital no entiende a partir de los materiales de la presentación cómo la propuesta se ajusta a sus objetivos, no querrá avanzar con su proceso de inversión.

La Presentación debe proporcionar al inversionista información razonablemente concreta para que pueda comprender cómo la oportunidad de inversión puede ayudarle a cumplir sus objetivos de inversión y proporcionarle un rendimiento ajustado al riesgo que sea atractivo. Sin embargo, la presentación *no* está destinada a ser una oportunidad para que el inversionista aprenda sobre su empresa".

Su oportunidad de inversión o empresa es el vehículo a través del cual un inversionista cumple sus objetivos de inversión y las expectativas de rentabilidad ajustadas al riesgo. ¡Su oportunidad de inversión o empresa no es el objetivo directo de la inversión!

Los detalles sobre su oportunidad de inversión o empresa son claramente importantes. Los inversionistas tienen áreas específicas de interés, experiencia, directrices de inversión o preferencias y, por lo tanto, quieren conocer los detalles de su oportunidad de inversión y empresa. Sin embargo, un inversionista desea conocer su oportunidad de inversión y la compañía le ayudará a determinar si cree que su oportunidad en particular cumple con sus objetivos de inversión y objetivos de retorno ajustados al riesgo.

Los inversionistas están comparando tu oportunidad con otras a las que tienen acceso. Obtener acceso al capital es un esfuerzo competitivo: su propuesta de inversión se comparará con muchas otras (algunas que parecerán similares a la suya y otras que parecerán diferentes) y su capacidad para cumplir con los

objetivos/requisitos de retorno del inversionista debe ser lo suficientemente fuerte como para sobresalir del resto.

Presentación Mejores Prácticas

La Presentación es tu oportunidad de presentarte de la mejor manera posible y cómo quieres que te vean. Así como las primeras impresiones se hacen cuando primero conoces a alguien, tus materiales de presentación dan una primera impresión y los inversionistas sacarán conclusiones de ellos. Las impresiones de un inversionista son una parte importante de su proceso de toma de decisiones.

La presentación es también su oportunidad para dejar atrás la información específica que desea que el inversionista recuerde. Si confías en que el inversionista tome notas durante tu presentación, entonces es imposible saber qué información ha retenido.

Por lo general, lo mejor es utilizar la presentación durante las reuniones. Ha dedicado tiempo y esfuerzo a organizar sus pensamientos en torno a la oportunidad de inversión mientras preparaba la presentación y esta debe representar todas sus consideraciones importantes de inversión. Además, al usar la presentación durante su reunión, reforzará al inversionista qué información cree que es importante y dónde puede encontrarla más adelante si desea usarla en una redacción o conversación interna.

Algunas consideraciones de las mejores prácticas para una Presentación (véase el apéndice para obtener descripciones más detalladas) incluyen:

- Diseño y formato
- Visión y ruta de acceso a los retornos ejecutables
- Información concreta y de apoyo
- Dinámica de entrega y reunión
- Normas reglamentarias y legales

Más corto es mejor, pero no hay un número “correcto” de páginas
Sea lo más breve posible (de una a dos páginas por tema) y al mismo tiempo transmita información importante (es decir, concreta).

Temas Tratados en la Presentación

Hay un formato básico para la mayoría de las Presentaciones que cubre la amplitud y profundidad de la investigación inicial de un inversionista. Dentro de este marco relativamente estándar, cada Presentación tendrá distintos grados de énfasis y detalle dependiendo de las circunstancias. Por lo tanto, diferentes estructuras y diferentes empresas de etapa utilizarán información específica diferente para crear el puente del inversionista. Estas áreas incluyen:

<i>Visión</i>	<i>Propuesta de valor</i>	<i>Quién y qué</i>
• Declaración de visión / Resumen de puntos de venta • Problema / Oportunidad de mercado • Solución / Oportunidad de crecimiento • Análisis macro / Tamaño de mercado • Análisis competitivo / Ventaja	• Oportunidad de inversión / Proceso / Características atractivas / ¿Por qué ahora? • Oleoducto / Estudios de casos / Tracción / Abastecimiento • Plan concreto / Operaciones / Gestión de riesgos	• Finanzas / Supuestos importantes / Historial • Biografías del equipo • Resumen Términos y condiciones/ Información de capital actual / Uso de fondos • Apéndice: Notas al pie de página, financieros, retornos, datos, etc.

Resultados de la Presentación

El resultado de una Presentación bien construida es que proporciona al inversionista información introductoria de valor añadido y compatible sobre su oportunidad de inversión, un esquema de reunión que es fácil de presentar y la base para el compromiso continuo o la debida diligencia.

El resultado previsto es que el inversionista introduzca la debida diligencia formal y solicite más información de su lista de verificación de la debida diligencia.

Apéndice: Mejores Prácticas de Presentación

DISEÑO Y FORMATO <i>La apariencia es importante para el éxito</i>	INFORMACIÓN CONCRETA Y DE APOYO <i>Proporcionar datos concretos compatibles</i>
Mantenga las diapositivas simples y fáciles de leer. El encabezado de cada diapositiva debe ser activo y fácil de leer. Entienda el tono simplemente leyendo los encabezados: En lugar de "Problema", diga: "Problema: El mercado carece de XXX". Diga en pocas palabras lo que se puede decir en pocas palabras: Evite las preposiciones ("de", "a"). Mantenga las páginas interesantes: Utilice gráficos, dibujos animados, imágenes de productos, tablas, mapas, testimonios, etc. Evite las listas largas de viñetas. Asegúrese de que todas las fuentes (estilos, tamaños, etc.) sean coherentes para cada nivel de información. Decida sobre el esquema de color y úselo en todo momento. Demasiados colores hacen que la información sea difícil de leer. Haga una revisión final donde solo analice el formato para garantizar que todo el formato sea coherente.	Una información más concreta y tangible ofrece a los inversionistas una mayor comodidad. En lugar de "Oleoducto de XXX millones de dólares", diga cuál es el Oleoducto. Ejemplo: Nombre (Código) / \$XX / Etapa (Cualquier evidencia de compromisos – Memorando de Entendimiento, Proyecto de Acuerdo, etc.) La parte más importante de la información financiera es el desempeño histórico, el historial y/o las suposiciones. El desempeño histórico o el historial proporciona la base para hacer suposiciones futuras. Los supuestos deben estar respaldados por información externa: datos históricos / historial, acuerdos (Memorando de Entendimiento, Borrador, Firmado), análisis de mercado o por pares. Cualquiera puede hacer un modelo: es difícil hacer un modelo con supuestos de apoyo que son aceptados por el proveedor de capital. Transmita datos financieros y de otro tipo en gráficos y tablas siempre que sea posible.

VISIÓN <i>Ruta de acceso a las devoluciones ejecutables</i>	DINÁMICA DE ENTREGA Y REUNIONES <i>Spotlight On - Una hora para convencer</i>
Mantenga la tesis de inversión y el valor agregado simple. Asegúrese de que haya suficientes datos para apoyar la tesis. Sin datos, una presentación se vuelve muy genérica y no proporciona suficiente información tangible para que un inversionista tenga una opinión significativa. Incluir: • Análisis de mercado • Análisis por pares • Información de rendimiento • Comunicación • Biografías ejecutivas El objetivo es mantener a los inversionistas comprometidos y acordar una mayor diligencia debida. El objetivo no es proporcionar toda la información para una decisión de inversión. Se proporcionará información adicional en la sala de datos y en la lista de verificación de debida diligencia.	Asuntos de entrega: Ser organizado. (Usar presentación). Hable despacio: Esto transmite autoridad y es efectivo. Preguntas: Comience la reunión con preguntas. Establezca el escenario, para que sepa lo que podría ser importante destacar durante la presentación. También se inicia un diálogo. Aliente las preguntas dejando espacio para ellas. Compruebe también si hay preguntas durante la presentación. Termine la reunión con preguntas para que los próximos pasos y las impresiones actuales sean claras.
NORMAS REGLAMENTARIAS Y JURÍDICAS <i>Asegurarse de que la información cumple con los requisitos legales y reglamentarios</i>	

Acerca de CLA Deer Isle Group

Deer Isle Group (“Deer Isle”) con sus subsidiarias, Deer Isle Capital, un corredor/corredor registrado, y Deer Isle Financial, es un banco de inversión diferenciado que proporciona asesoría financiera/estratégica y de cierre “según sea necesario”, así como soluciones tecnológicas propietarias que permiten a un buscador de capital completar una “emisión directa” a un subconjunto seleccionado de más de 10.000 inversionistas institucionales. Nuestro negocio se basa en proporcionar a los inversionistas y solicitantes/emisores de capital las herramientas adecuadas para garantizar una solución de capital transparente, fluida y eficiente. Nuestra fortaleza en estos factores ha ayudado a impulsar nuestras capacidades de ejecución probadas.

El exitoso historial de Deer Isle incluye haber recaudado más de 5 000 millones de dólares en capital de colocación privada desde nuestra fundación en 2007.

Descargo de responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Dianna Raedle de Deer Isle Group. Las opiniones expresadas en este capítulo son de los propios autores, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento jurídico. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.

Asociación con Organizaciones de Investigación de Estados Unidos para PYMES de Tecnología



Universidad de Temple



El objetivo de este capítulo es guiar a las pequeñas y medianas empresas extranjeras basadas en la innovación, incluidas las empresas emergentes, interesadas en ingresar y escalar en el mercado de Estados Unidos mediante el desarrollo de actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) con una universidad de investigación local o agencia federal. Una compañía basada en la innovación es aquella con una ventaja competitiva fuerte basada en su tecnología, innovación, patentes y normalmente con ciclos de ventas largos; un buen ejemplo está en la industria de las ciencias biológicas.

Este capítulo está diseñado para ilustrar cómo las universidades y los laboratorios federales de Estados Unidos pueden ser socios con los que colaborar y pueden proporcionar plataformas de lanzamiento para probar el mercado de Estados Unidos antes de cualquier decisión de entrada al mercado/inversión.

Establecer Asociaciones de I+D con una Universidad de Estados Unidos

Definimos a las organizaciones de investigación como universidades y otras instituciones de investigación “cuyo objetivo principal es llevar a cabo investigación fundamental, investigación industrial o desarrollo experimental y difundir sus resultados a través de la enseñanza, la publicación o transferencia de tecnología”.⁵² Establecer una asociación de investigación con una universidad de investigación u otra institución de investigación, generalmente asociada con una universidad local, es muy similar en este contexto. Las universidades tienden a ser más grandes que otras instituciones de investigación.



Estados Unidos es el líder mundial en instituciones de investigación, con 151 de las 1,002 universidades de investigación de todo el mundo, según el Ranking Mundial de Universidades QS 2021.⁵³ El tamaño de su población varía de miles a 70,000 o más estudiantes. Con infraestructuras como hospitales, equipos, laboratorios, tierras y más, las universidades de investigación de Estados Unidos son terrenos de capacitación para innovadores y talentos a través de programas educativos y transferencia de

tecnología actividades abiertas a inversionistas extranjeros. Es más, muchas universidades de investigación de Estados Unidos albergan incubadoras y programas aceleradores, así como Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC, por sus siglas en inglés) que ayudan a unir el acceso al mercado, las partes interesadas de la industria, los mentores y el capital en un ecosistema específico. Algunas universidades incluso han dedicado programas de aterrizaje suave para atraer y retener a innovadores y empresas extranjeras.

⁵² <http://www.innoviscop.com/en/definitions/research-organisation>.

⁵³ Fuente: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2021>.

Por naturaleza, en el corazón de sus ecosistemas locales, las universidades ofrecen un lugar más neutral para el desarrollo de negocios y actividades de comercialización, por lo tanto, puede ser un gran punto de entrada para obtener primeros proyectos y clientes. Como empresa tecnológica, la organización de investigación adecuada puede ser una excelente plataforma de lanzamiento para ingresar al mercado de Estados Unidos.

Tipos de Asociaciones

Hay múltiples formas de colaborar con una universidad y una organización de investigación en general, desde licenciar una de sus tecnologías también llamada “transferencia de tecnología”; contratar a algunos de sus profesores/investigadores para que realicen alguna investigación específica para usted, llamada “investigación patrocinada” o para respaldar su solución como “Líderes de Opinión Clave”; hasta trabajar en un proyecto o subvención específico donde ambos proporcionen parte de la tecnología y los expertos definan el “co-desarrollo” que podría conducir a la propiedad intelectual compartida y vender su producto o servicio como proveedor.

La primera forma más natural de trabajar con una universidad de Estados Unidos para validar o mejorar su tecnología, es primero a través de un **(1) Acuerdo de Investigación Patrocinado**. El primer paso para dicho acuerdo es identificar un investigador apropiado, que es el término utilizado en la academia de Estados Unidos para el investigador principal. Existe un par de maneras posibles, la oficina de transferencia de tecnología o el jefe del departamento objetivo puede ayudarlo a encontrar al científico, profesor o facultad adecuado que actuará como su "Investigador Principal" o PI para su investigación.

Luego, el segundo paso es proponer una conversación no confidencial para medir su interés y capacidad. Si se establece una buena alineación, las partes deben establecer confidencialidad, es decir, a través de un Acuerdo de No Divulgación (NDA), para proteger su Propiedad Intelectual (IP), así como la del investigador.

El tercer paso consiste en elaborar una Declaración de trabajo y establecer un presupuesto. El último paso es presentar este trabajo a través de los procesos normales de subvención, presupuesto y contrato de la universidad, es decir, a través de la oficina del Vicepresidente de Investigación, el Centro de Innovación, etc. Estos contratos suelen tener la opción de licenciar el producto de la investigación si se desarrollan nuevas invenciones.

En segundo lugar, las universidades suelen ser la fuente de mentores y consultores, generalmente **(2) líderes de opinión clave** (KOL), para guiar la entrada de la empresa en el mercado estadounidense. Estos contratos son entre las empresas y las personas físicas y pueden ser un simple **Acuerdo de Representación de Consultoría** con una tarifa por hora; sin embargo, la universidad insistirá en que no se filtre propiedad intelectual a través de estos acuerdos.

En ocasiones, las universidades tienen instalaciones y laboratorios centrales, con capacidades, servicios y equipos únicos, y pueden ofrecer acceso a ellos a través de un simple **(3) acuerdo de servicio**. Aunque son más rápidos de implementar, estos contratos impiden cualquier “innovación” por parte del investigador, ya que esa actividad se llevaría a cabo en virtud de un Acuerdo de Investigación Patrocinada. Algunos Acuerdos de servicio pueden incluir programas de aterrizaje suave,

con capacitación, espacio de oficina o laboratorio, y, a veces, una autorización de trabajo temporal/vía de inmigración.

Las universidades también tienen portafolios de tecnologías disponibles para **(4) licencias** que pueden encajar con los planes de I+D y planes de distribución. Estos son licenciados por la oficina de transferencia de tecnología a través de un proceso bien establecido, que generalmente se presenta en detalle en el sitio web de la universidad.

Por último, la universidad tiene **(5) empresas spinout** periódicas que pueden estar desarrollando tecnologías y encontrar sinergias con la tecnología de la empresa extranjera. Los acuerdos aquí son principalmente entre las dos empresas, pero pueden implicar que Sponsored Research respalde los laboratorios de los inventores. Algunas universidades tienen programas aceleradores basados en capital altamente competitivos para sus derivadas y proporcionan capital e infraestructura a cambio de participación en la empresa. A lo largo de los años, algunos de esos programas se han abierto a empresarios nacionales e internacionales. Sin embargo, siempre es útil tener un miembro de la junta, un socio o un mentor de la universidad a la que está solicitando ingreso (los ejemplos se proporcionan en la última sección de este capítulo).

Qué Hacer y Qué No Hacer

En cuanto a lo que no se debe hacer, primero es importante no confundir los contratos de servicios con la investigación patrocinada. Con algunas excepciones, las universidades se utilizan mejor para la invención y la cooperación en lugar de los contratos de servicios.

En segundo lugar, no se recomienda confiar únicamente en un acuerdo de consultoría. Si bien se alienta a los investigadores a participar en este tipo de acuerdos, estos no sustituyen la investigación colaborativa. Tenga en cuenta que, en virtud de un acuerdo de consultoría, su tecnología estará protegida como en cualquier acuerdo creado por la universidad, los derechos del inventor están incluidos.

En tercer lugar, es importante tener en cuenta y planificar que se trata de un proceso largo. Es un proceso de múltiples pasos, las universidades deben (1) asegurarse de que la tecnología no esté sujeta a control de exportación, (2) evaluar la propiedad de su empresa para garantizar que sea un socio adecuado, (3) establecer el alcance del acuerdo de confidencialidad y luego (4) desarrollar y aprobar el plan de trabajo, presupuesto y contrato general.

En cuarto lugar, es preferible no solicitar una exención de los gastos generales también llamados “costos indirectos de investigación” o “costos de instalaciones y administrativos”, ya que el gobierno de Estados Unidos pidió a las Universidades que no renunciaran o redujeran estas tasas negociadas. Su rango puede variar mucho del 20% a más del 100%. Si su presupuesto es limitado, los costos generales podrían ser un elemento crítico para seleccionar la organización de investigación adecuada.

Con respecto a lo que se debe hacer, es importante llegar directamente a las universidades en primer lugar para comprender sus procesos y costos. Las publicaciones y las búsquedas de patentes son las mejores formas de localizar a un buen investigador.

Además, las oficinas de transferencia de tecnología de la universidad se complacen en ayudar a identificar a los profesores con experiencia en el área de interés de su empresa.

En segundo lugar, es necesario tener un buen plan de propiedad intelectual validado por expertos estadounidenses, ya que algunos aspectos son exclusivos de Estados Unidos. Las universidades, en general, siguen la regla de que la propiedad sigue el inventario. La co-innovación es común y bienvenida en una asociación universitaria, y su empresa tendrá derechos exclusivos a través del contrato para licenciar la tecnología. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la solicitud de protección de ciertos usos y diseños antes del proyecto podría revelar involuntariamente el objeto patentable sin reclamarlo.

En tercer lugar, se recomienda tener una imagen clara de su hoja de ruta tecnológica y las necesidades de entrar en el mercado de Estados Unidos desde una perspectiva regulatoria, por ejemplo, la tecnología necesaria para recopilar datos para ensayos clínicos, hasta una perspectiva de ventas, por ejemplo, productos o servicios complementarios necesarios para responder a todas las necesidades del usuario final. Esos productos y servicios no siempre se incluyen directamente en su solución, pero pueden ser auxiliares y necesarios para una buena penetración en el mercado estadounidense.

En relación con la negociación, por ley, de cualquier Propiedad Intelectual (PI) generada por el profesorado de la universidad debe ser compensado a un valor de mercado justo. Esto es igualmente cierto en el caso de la propiedad intelectual creada como parte de proyectos de investigación patrocinados. Tenga la seguridad de que las universidades de Estados Unidos reconocen que la propiedad intelectual de la investigación patrocinada probablemente depende de la propiedad intelectual que ya está controlada por su empresa y, por lo tanto, le concederán la licencia de la nueva propiedad intelectual creada para términos razonables. Las universidades tienen cinco condiciones generales que pueden negociarse para transferir sus PI:



- Licencia y cuotas anuales;
- 2) Consideración de regalías (basada en ventas o ingresos);
- 3) Hitos (pueden no aplicarse, pero lo harían para la nueva propiedad intelectual propiedad de la universidad). Por ejemplo, la aprobación regulatoria podría ser un hito que desencadenaría un pago exitoso;
- 4) Cuota de sublicencia. La compañía puede licenciar la tecnología a un tercero y las universidades generalmente buscan beneficiarse de esta transacción; y
- 5) Equidad. Si la empresa tiene poca liquidez, las universidades pueden aceptar algo de capital en lugar de dinero. Este último término no es típico para la propiedad intelectual generada a partir de investigaciones patrocinadas.

Por último, con respecto al financiamiento privado frente a la pública de la I+D, es importante entender si su posible organización de investigación y sus actividades de I+D son totalmente privadas o financiadas por los gobiernos locales o federales. Este último puede limitar ciertas asociaciones con entidades extranjeras o ciertos tipos de acuerdos, especialmente en torno a los datos y los derechos de propiedad intelectual.

Programas y recursos universitarios adicionales como SBDC, aceleradores y programas de aterrizaje suave también están disponibles como acuerdo de servicio o como servicio gratuito para apoyar el ecosistema local. La siguiente sección los describirá brevemente, es otra forma, generalmente más fácil, de involucrarse con una universidad de investigación.

Otros Programas y Recursos Universitarios

Incubación y Hospedaje en una Universidad de Estados Unidos

Las universidades de Estados Unidos han desarrollado programas que pueden estar abiertos a estudiantes, empresarios o empresas extranjeras. Esos programas son diversos y pueden ser difíciles de identificar, desde centros de innovación con laboratorios o espacios diseñados para albergar sesiones de lluvia de ideas ⁵⁴, hasta espacios de trabajo conjunto con espacio de oficina compartido, hasta aceleradores basados en la equidad altamente competitivos que proporcionan financiamiento a cambio de equidad e infraestructura, y hasta programa selectivo de aterrizaje suave llave en mano que proporciona visa, capacitación y oficina permanente durante unos años. Esos programas pueden ser una manera más fácil de comenzar a trabajar con la universidad de su elección y reducir su costo de entrada al mercado. Las Organizaciones de Desarrollo Económico Local (EDO), las Cámaras de Comercio binacionales locales, por ejemplo, la cámara de comercio franco-estadounidense y la cámara de comercio asiático-estadounidense, o el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) local de su área objetivo pueden identificar si un programa está disponible para usted.

A continuación encontrará una pequeña lista de programas (no exhaustiva):

1. Temple University, Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Go Global Accelerator, que coordina la Red Europea de Centros y Hubs de Investigación e Innovación (ENRICH en Estados Unidos)
2. UC Berkeley, Centro Sutardja de Emprendimiento y Tecnología (SCET)
3. Universidad de Texas Austin, Global Innovation Lab (GIL)
4. Universidad George Mason, Centro Empresarial Mason (MECP)

⁵⁴ <https://www.igi-global.com/dictionary/knowledge-in-science-and-technology-parks/91918>

5. Universidad de Purdue, Centro Burton D. Morgan para el Emprendimiento (BMCE)
6. UMass, Boston, Centro de Desarrollo de Emprendimiento (VDC)
7. Programas de aterrizaje suave de Georgia Tech en el Instituto de Innovación Empresarial (EI2).
8. Programa de aterrizaje suave de Maryland
9. Automation Alley (Oakland County, MI)

Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas en Universidades⁵⁵

Los SBDC son financiados en parte por la Administración de Pequeñas Empresas (129.5 millones de dólares en 2019), los estados y las organizaciones anfitrionas. Los 950 centros, que emplean a más de 3 000 asesores a tiempo completo se encuentran en universidades, colegios, agencias estatales de desarrollo económico y organizaciones del sector privado.⁵⁶ Su misión es ayudar a iniciar y hacer crecer pequeñas empresas a través de diferentes servicios y capacitación, incluida la consultoría empresarial presencial sin costo alguno. Aprovechar un SBDC basado en la universidad le dará un acceso más fácil a su facultad y oficina de transferencia de tecnología. También proporcionará servicios como apoyo para la adquisición, es decir, la venta de sus productos a la universidad y los gobiernos locales, y para la redacción de subvenciones, por ejemplo, SBIR y STTR. Los SBDC están organizados por redes, generalmente a nivel estatal. Por lo tanto, le abrirá puertas en todo el estado que eligió para lanzar sus actividades en Estados Unidos.

Para calificar para los servicios de SBDC solo necesita una dirección física en los Estados Unidos y un número de teléfono de EE. UU., así como para calificar como una Pequeña Empresa (para sus actividades en EE. UU.) siguiendo el estándar definido por la Administración de Pequeñas Empresas (SBA)⁵⁷. No necesita tener una entidad legal ni una visa específica.

Como la investigación está fuertemente financiada por el gobierno federal, la mayoría de las universidades de investigación de Estados Unidos están colaborando y recibiendo fondos de las agencias federales de Estados Unidos. Como empresa extranjera, también puede trabajar directamente con ellos.

Cómo asociarse con agencias federales de Estados Unidos

Las agencias nacionales, como los Institutos Nacionales de la Salud (NIH, por sus siglas en inglés), pueden proporcionar financiamiento a través de subvenciones y convocatorias para pequeñas empresas⁵⁸, es decir, la Investigación de Innovación para Pequeñas Empresas (SBIR, por sus siglas en inglés)

⁵⁵ Administración de Pequeñas Empresas de los EE. UU., Plan Estratégico, Años Fiscales 2022–2026

⁵⁶ SBDCGlobal.com.

⁵⁷ Herramienta estándar de tamaños – enlace directo <https://www.sba.gov/size-standards>

⁵⁸ La definición de pequeña empresa varía mucho en los Estados Unidos, se consideran los ingresos (que van desde 1 millón de dólares a más de 40 millones de dólares), el empleo (de 100 a más de 1 500 empleados) y la industria - para más información:

y programas de transferencia de tecnología para pequeñas empresas (STTR).⁵⁹ Sin embargo, la mayoría de ellos son para entidades estadounidenses que son propiedad en su mayoría de ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes. Afortunadamente, al igual que con el mundo académico, hay diferentes maneras de colaborar con las agencias federales de Estados Unidos.

Ventajas

Las ventajas de trabajar con una agencia federal son el acceso a los líderes de opinión en su campo de investigación. Además, uno de los principales mandatos de las agencias es garantizar que los dólares fiscales invertidos en I+D permitirán la comercialización para mejorar la vida de todos los estadounidenses tanto en Estados Unidos como en el extranjero; por lo tanto, tienen procesos bien establecidos y transparentes. Los términos y costos son los mismos para todas las empresas, la colaboración en I+D con un laboratorio federal puede suponer un ahorro de tiempo y presupuesto en comparación con la negociación de términos de propiedad intelectual con una universidad estadounidense con mayores gastos generales. Sin embargo, dependiendo de la agencia federal, los investigadores pueden consultar con empresas privadas o no, por ejemplo, como un KOL o como accionista. Dependiendo de la agencia y del investigador elegido, los principales impulsores para colaborar con empresas privadas pueden variar desde descubrimientos científicos, publicaciones, comercialización rápida y acceso a tecnología única o nuevos datos propiedad de la empresa. Por ejemplo, los NIH tienen una investigación más fundamental y de fase temprana en comparación con el Departamento de Defensa (DoD) más centrada en las aplicaciones, por lo que la colaboración con sus investigadores puede diferir mucho. La oficina de transferencia de tecnología de la agencia podrá dirigirlo a posibles investigadores ansiosos por colaborar con empresas privadas. Son su principal punto de entrada, su información de contacto es fácilmente accesible en línea y está compilada por el Consorcio Federal de Laboratorios (FLC) para la Transferencia de Tecnología presentado a continuación, seguido de un ejemplo sobre cómo colaborar con los NIH como entidad extranjera.

Consorcio Federal de Laboratorios para la Transferencia de Tecnología (FLC)

El Consorcio Federal de Laboratorios para la Transferencia de Tecnología (FLC, por sus siglas en inglés) es la red nacional de más de 300 laboratorios, agencias y centros de investigación federales de Estados Unidos. FLC promueve, facilita y educa sobre el proceso de transferencia de tecnología, es decir, sacando tecnologías de los laboratorios federales al mercado. El FLC es el centro de recursos integral que le proporciona las herramientas para identificar los recursos de laboratorio o la tecnología correcta que está buscando, además de las estrategias de mejores prácticas, capacitación y estudios de casos.⁶⁰ FLC tiene dos herramientas principales para identificar y conectar con el laboratorio adecuado. Primero su base de datos **FLCBusiness** que incluye (1) tecnologías disponibles para la concesión de licencias, (2) instalaciones y equipo de laboratorio,

<https://www.census.gov/library/stories/2021/01/what-is-a-small-business.html#:~:text=It%20define%20small%20business%20by,of%20%2416.5%20million%20or%20less.r>

⁵⁹ Para obtener más información, visite www.sbir.gov/about

⁶⁰ Fuente: <https://federallabs.org/>

(3) oportunidades de financiamiento y (4) programas especiales. En segundo lugar, **FLC Technology Locator** asistencia de búsqueda personalizada es un formulario de solicitud simple donde puede presentar su solicitud/problemas tecnológicos y los resultados que está buscando.⁶¹

Ejemplo de Colaboración con los NIH⁶²

Los NIH son el instituto de investigación biomédica básica más grande del mundo, e invierten alrededor de \$41.7⁶³ mil millones al año. Tienen múltiples misiones que van desde la creación de tecnologías que se pueden desarrollar y comercializar hasta la atracción de recursos adicionales para obtener un retorno de la inversión pública. Los NIH están compuestos por 27 institutos y centros, cada uno con una agenda de investigación específica a menudo centrada en enfermedades particulares, por ejemplo, el Instituto Nacional del Cáncer, o sistemas corporales,



por ejemplo, el Instituto Nacional del Ojo, o que cubren áreas de necesidades médicas no satisfechas, por ejemplo, el Instituto Nacional de Salud Infantil y Desarrollo Humano. Si está buscando establecer una asociación con los NIH, el Centro de Transferencia de Tecnología está allí para redirigirlo al Instituto o Centro correspondiente mediante la realización de una evaluación de necesidades.

Como empresa extranjera, puede trabajar con los NIH bajo licencia, como colaboradores o socios, sin necesidad de una oficina o huella en Estados Unidos ni de tener a Estados Unidos en su estrategia de lanzamiento al mercado. Le guiará en el desarrollo de sus ideas, mientras que la propiedad intelectual involucrada sigue siendo suya. Los acuerdos a menudo abordan las brechas de tecnología o conocimiento dentro de su empresa. Todos los acuerdos son públicos y están disponibles como

⁶¹ Para más información, enlace directo: <https://federallabs.org/t2-toolkit/technology-locator-service>

⁶² Las siguientes secciones son un resumen de la transcripción de los videos públicos realizados por Michael Salgaller, especialista supervisor en desarrollo de invenciones y mercadeo de los Institutos Nacionales de la Salud/Instituto Nacional del Cáncer. Para ver el video completo – enlace: https://www.youtube.com/watch?v=Zj5_DFdTjgk&t=1371s. Si está interesado en colaborar con el Departamento de Defensa, le invitamos a ver también el video realizado por Barry Datlof, Jefe de Desarrollo de Negocios y Comercialización, Transferencia de Tecnología Médica, Comando de Investigación y Desarrollo Médico del Ejército de los EE. UU. Enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=67CX7OewyY&t=57s>.

⁶³ Esta cantidad refleja la suma de 40 300 millones de dólares de autoridad presupuestaria discrecional recibida por los NIH en el ejercicio 2020 en virtud de la “Ley de Asignaciones Consolidadas Adicionales, 2020”, Ley Pública (PL) 116-94, que incluye 80 millones de dólares para actividades de Investigación de Superfondos. El total también incluye 1 230 millones de dólares derivados del financiamiento de la evaluación de la APS y la autorización presupuestaria obligatoria de 150 millones de dólares para investigaciones especiales sobre la diabetes de tipo 1. Se excluye la asignación de 225 millones de dólares a los NIH por L.P. 116-94 del Fondo para Gastos No Recurrentes. La Oficina de Presupuesto ofrece información detallada sobre las asignaciones o solicitudes presupuestarias. <https://www.nih.gov/about-nih/what-we-do/budget>

plantillas en línea. También puede colaborar con los médicos de los NIH para desarrollar tratamientos terapéuticos, diagnósticos y medidas preventivas de vanguardia. En general, los NIH le proporcionarán apoyo indirecto y gastarán dinero en su nombre.

Para cooperar eficazmente con los NIH, es necesario intercambiar ideas y realizar un esfuerzo común. A cambio, esta colaboración le dará acceso a reactivos y recursos únicos, cientos de herramientas disponibles en función de los costos y líderes de opinión de renombre mundial. Su empresa también tendrá la posibilidad de aprovechar el acceso a la experiencia científica y regulatoria de los NIH. Los NIH también lo apoyarán en la vía regulatoria de la FDA al colaborar con expertos en regulación.

Por el lado de las licencias, los NIH toman cero capital inicial y a menudo toman cero capital a lo largo de todo el proceso. Es más, a diferencia de otras organizaciones de investigación, los términos del acuerdo de licencia se basarán en lo que las regulaciones llaman "valor justo para el dólar público". Cuando se trabaja con un importante instituto de investigación universitaria, la tasa de costos generales o indirectos puede ser del 70 al 100% o más; sin embargo, al trabajar con los NIH, esos costos son inexistentes, e incluso si a veces se solicitan pagos por hitos y regalías, son globalmente razonables.

Para concluir, como empresa extranjera de tecnología, asociarse con una agencia federal de Estados Unidos o con universidades de Estados Unidos es una forma estratégica de validar su tecnología para el mercado estadounidense, convertirse en "local", desarrollar confianza y mantener o desarrollar su ventaja competitiva a escala global. La concesión de licencias y el desarrollo conjunto de la propiedad intelectual en Estados Unidos facilitan la creación de vías para el financiamiento estadounidense desde las subvenciones hasta la inversión. Algunas agencias federales como los NIH, el DoD, la Fundación Nacional de Ciencias (NSF, por sus siglas en inglés), así como organizaciones de investigación de Estados Unidos, y universidades de investigación van a Estados Unidos y a algunas conferencias internacionales, lo que podría dar a su empresa la oportunidad de involucrarse con ellos directamente.⁶⁴

Financiando tu Lanzamiento en Estados Unidos

La principal industria de Estados Unidos es la atención médica, con el 17.7% de su PIB en 2021⁶⁵. Estados Unidos ocupa el puesto más alto en el gasto global en atención médica en el mundo a partir de 2019, y su industria sanitaria

⁶⁴ Por nombrar algunos: [Consumer Electronics Show \(CES\)](#), Las Vegas, South By [Southwest](#) (SXSW), Austin, [JP Morgan Healthcare Conference](#), San Francisco, [RSA Convention](#), San Francisco, [Photonics West](#), San Francisco, o, [BIO International Convention](#), rota la costa este y oeste, [National Retail Federation \(NRF\)](#) Retail Big Show, Nueva York, [SelectUSA Investment Summit](#), Washington DC, Association of University Technology Manager (AUTM), Washington DC

⁶⁵ Fuente: Zippia - ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA [2022]: EL ESTADO DE LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA DE LOS ESTADOS UNIDOS por Jack Flynn - 1 de febrero de 2022 - <https://www.zippia.com/advice/tech-industry-statistics/>.

contiene más de 784.500 empresas.⁶⁶ La segunda industria de Estados Unidos es la Tecnología, con el 10.5% de su PIB en 2021⁶⁷. Incluye productos electrónicos de consumo, contenido de Internet e información, entretenimiento, tecnología financiera y más, y representa alrededor del 35% del mercado mundial total en 2021, impulsado por Amazon, Apple, Google, Facebook y Microsoft y más de 585.000 empresas tecnológicas⁶⁸. Por lo tanto, para una empresa impulsada por la innovación también llamada "empresa tecnológica", Estados Unidos sigue siendo uno de los principales destinos para convertirse en un líder del mercado global, más rápido. La combinación correcta del tamaño y un mercado algo homogéneo, además de los principales líderes del mercado y las partes interesadas en la investigación, hace que este mercado sea inevitable en la mayoría de las industrias. En esta sección, se brindará información sobre cómo encontrar formas de apoyar su lanzamiento en Estados Unidos aprovechando los ecosistemas locales, internacionales y estadounidenses existentes para encontrar el primer financiamiento.

Ayuda de su País de Origen y Programas Binacionales

Antes de comenzar a considerar los "incentivos" de Estados Unidos, los empresarios y las empresas extranjeras deberían investigar los incentivos disponibles en su país de origen.

En primer lugar, debe considerar los **programas de pequeñas subvenciones** que apoyan **(1) la movilidad y la formación**, generalmente más centrados en jóvenes profesionales, investigadores, nuevos empresarios, **(2) programas de comercio/exportación y (3) la colaboración en investigación**. Si bien esos programas suelen tener un tiempo y un financiamiento limitados, pueden cubrir un par de miles de dólares para gastos de viaje a cientos de miles para salarios y colaboración en investigación.



Estos programas cambian a menudo, la mejor manera de identificarlos es llegar a sus agencias de desarrollo económico (regionales y nacionales), cámara de comercio local, organización o clúster comercial, incubadoras locales y universidades de investigación. Esos programas pueden ser competitivos y algunos de sus requisitos (duración, presentación de informes, etc.) pueden ser

⁶⁶ Los principales actores son McKesson, UnitedHealth Group, CVSHealth, AmerisourceBergen y CardinalHealth. Fuente: El estado de la industria de la salud – Estadísticas para 2022 por Smiljanic Stasha - 5 de marzo de 2022 - <https://policyadvice.net/insurance/insights/healthcare-statistics/>

⁶⁷ Fuente: Zippia - ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA [2022]: EL ESTADO DE LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA DE LOS ESTADOS UNIDOS por Jack Flynn - 1 de febrero de 2022 - <https://www.zippia.com/advice/tech-industry-statistics/>

⁶⁸ Fuente: El estado de la industria de la salud – Estadísticas para 2022 por Smiljanic Stasha - 5 de marzo de 2022 - <https://policyadvice.net/insurance/insights/healthcare-statistics/>

complicado. Su país de origen también puede tener programas de capacitación o “aceleradores” en su país de origen o en los Estados Unidos. No tienen ningún costo o el costo es bajo para prepararte para ingresar a Estados Unidos e incluso para conocer a posibles inversionistas. A continuación se enumeran algunos ejemplos para ilustrar los diferentes programas:

- **Programas de formación financiados**, es decir. El Programa Internacional Francés (VIE) viene con incentivos fiscales y subsidios para cubrir parte del salario del becario en los Estados Unidos ⁶⁹.
- **Programas financiados por la movilidad**, es decir, el programa europeo Erasmus para jóvenes emprendedores global, que abarcará hasta tres meses en los Estados Unidos ⁷⁰.
- **Los programas financiados por Research Collaboration**, es decir, el European NGI (Next Generation Internet Explorer) apoyaron la colaboración en investigación por alrededor de \$30.000 por proyecto. ⁷¹.
- **Los programas financiados por el comercio**, es decir, los Programas de Ferias Comerciales en el Extranjero del Consejo Europeo de Innovación seleccionan a las empresas para participar en las ferias comerciales de Estados Unidos, como SXSW, CES y BIO International Convention, y cubren los gastos de viaje y de cabina. ^{72]}
- **Varios programas gratuitos y de bajo costo**, la mayoría de los países tienen programas de apoyo para ingresar al mercado de Estados Unidos, es decir, el Centro de Aceleración Global Organización de Comercio Externo de Japón (JETRO) ⁷³, el Proyecto Incubadora La Idea para empresarios en Centroamérica para conectarse directamente con las incubadoras con sede en Estados Unidos ⁷⁴, y el ENRICH financiado por Europa en los programas de inmersión en Estados Unidos. ⁷⁵

Además de los programas de movilidad o de apoyo a la innovación de su país de origen, es posible que tenga programas binacionales que ayuden a la colaboración entre organizaciones de su país de origen y los Estados Unidos. Uno de los más conocidos es la Fundación Binacional de Investigación y Desarrollo Industrial (BIRD) de Israel y Estados Unidos, que proporciona capital

⁶⁹ <https://mon-vie-via.businessfrance.fr/what-is-the-vie-french-international-internship-program>.

⁷⁰ Para más detalles: <https://eyeglobal.eu>

⁷¹ para más detalles - <https://explorers.ngi.eu> - el programa se renovará en septiembre de 2022 en el marco de un nuevo proyecto llamado NGI Enrichers

⁷²Para más detalles: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/business-acceleration-services/eic-overseas-trade-fairs-program-20_en

⁷³ Para más información: <https://www.jetro.go.jp/usa/jetro-japan-innovation-accelerator/global-acceleration-hub.html>

⁷⁴ <https://inbia.org/la-idea-incubator-program/>.

⁷⁵ Más información: <https://www.enrichintheusa.com/enrich-immersion-Conferencias>

para la investigación y el desarrollo industriales conjuntos entre empresas estadounidenses e israelíes (hasta 1 millón de dólares en subvenciones).⁷⁶ Tenga en cuenta que también hay programas con sede en Estados Unidos centrados en apoyar la movilidad de investigadores extranjeros y jóvenes profesionales.⁷⁷

En segundo lugar, los empresarios extranjeros deberían considerar la posibilidad de examinar los **instrumentos financieros de** su país de origen para garantizar posibles inversiones o transacciones en Estados Unidos. Estos instrumentos suelen formar parte de programas de exportación. Algunos de ellos combinan subvenciones y préstamos atractivos, es decir, BPI France (el Fondo Soberano Francés) tiene una “Asistencia para el Desarrollo de Deeptech”, que combina una subvención (asistencia máxima del 50%) y un préstamo reembolsable limitado a 2 millones de euros (alrededor de 2.2 millones de dólares).⁷⁸

En tercer lugar, los empresarios extranjeros tal vez quieran solicitar **subvenciones de investigación y desarrollo (I+D)** de su país de origen. Esas subvenciones tienden a ser las más difíciles y competitivas y requieren algún tipo de igualación o incluso capital. La mayoría de esas subvenciones que conocemos son de \$1 a \$10+ millones requieren mostrar escalabilidad internacional y pueden cubrir algunas actividades de I+D en Estados Unidos, por ejemplo, el 15%. Varía según la agencia de financiamiento. Por ejemplo, el acelerador del Consejo Europeo de Innovación (CEI) ofrece subvenciones no dilutivas de hasta 2.75 millones de dólares para costes de desarrollo de la innovación, e inversiones directas de capital de hasta 16.5 millones de dólares (e incluso más combinadas con capitalistas de riesgo privados)⁷⁹.

Por último, los empresarios extranjeros pueden querer buscar **dinero local de presemilla, semilla y capital de riesgo (VC)**. Basándonos en nuestra experiencia, la mayoría de las startups pueden recaudar medio millón en promedio en su país de origen a través de ángeles, capital de riesgo y subvenciones para apoyar su expansión en Estados Unidos.

Introducción a la Comunidad de Inversión Local de Estados Unidos

Tres modelos de startups han surgido como los más propensos a tener éxito en la recaudación de fondos de Estados Unidos:

(1) Los creadores de empresas extranjeras han estado trabajando en una idea de negocio y quieren iniciar y hacer crecer un negocio directamente en los Estados Unidos. Por lo tanto, buscan recaudar semillas y rondas posteriores de inversionistas estadounidenses. (2) Los creadores de empresas extranjeras crean y construyen una empresa en su país de origen. Crecen semilleros, supersedes y rondas mini-A en casa o en un país cercano.

⁷⁶ para obtener más información, visite www.birdf.com

⁷⁷ como el Programa de Estudiantes Fulbright o líderes experimentados como el prestigioso Eisenhower Fellow, así como programas internacionales como los programas de Intercambio de Estudios de Grupo puestos a disposición por los Clubes Rotarios. Esos programas tienden a cubrir solo los costos de viaje, pero abren grandes redes que podrían conducir a oportunidades de negocios.

⁷⁸ para más detalles: <https://www.bpifrance.com/bank-for-Entrepreneurs>

⁷⁹ para más detalles: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_es

Establecen operaciones en Estados Unidos, generalmente con un líder de la oficina de ventas al principio, y tratan de ampliar las operaciones para capitalizar la tracción estadounidense. Recaudan rondas más grandes de la Serie A o B de Estados Unidos para apoyar la continua I+D, el crecimiento y la expansión de Estados Unidos. (3) Los creadores de empresas extranjeros crean y construyen una empresa en su país de origen. Levantan semillas locales y rondas más grandes. Demuestran tracción global, por lo general incluyendo las operaciones de Estados Unidos. Aumentan las rondas de capital de crecimiento de los países de origen en etapas posteriores e inversionistas de capital de riesgo de Estados Unidos. Dependiendo de su estrategia de crecimiento, las opciones de becas, préstamos y visas variarán.

Subvenciones y Préstamos Locales y Nacionales de Estados Unidos

Como usted está buscando lanzar en los EE. UU., por favor tenga en cuenta que, para los gobiernos federales y estatales de los EE. UU., usted es considerado como un potencial "inversionista" extranjero incluso si usted está buscando financiamiento e inversionistas locales. Puede crear confusión.

Algunas subvenciones del condado, ciudad o estado pueden estar abiertas a entidades extranjeras si tienen una incorporación legal estadounidense y al menos una persona local, y generalmente algún tipo de "coincidencia" en efectivo o en especie para igualar los fondos o subvenciones estadounidenses. La mayoría de esas subvenciones son específicas de la industria o de la ubicación, es decir, Bucks Built Startup Fund ⁸⁰ (\$25,000), Delaware Encouraging Development, Growth & Expansion Grant (hasta \$100,000)⁸¹, por nombrar algunos. Ten en cuenta que generalmente compiten con empresas locales. Sin embargo, pocos lugares pueden estar "reservados" para empresas de propiedad extranjera, por lo que la tasa de éxito puede ser bastante alta si cuenta con el apoyo del ecosistema receptor local. Además, hable con la(s) agencia(es) local(es) de Desarrollo Económico de su ubicación estadounidense objetivo, ya que pueden tener incentivos fiscales u otros incentivos para usted, generalmente relacionados con su número de contrataciones locales (para 5 o más en general) y los activos que está trayendo a la región. Algunos estados también tienen organizaciones sin fines de lucro dedicadas que pueden actuar como inversionistas de capital de riesgo que brindan inversión en las primeras etapas, así como tutoría, subvenciones y acceso a redes de ángeles. Se centran en el crecimiento económico local; por lo general requieren financiamiento de emparejamiento trabajando en estrecha colaboración con grupos locales de inversionistas ángeles, por ejemplo: Ben Franklin Technology Partners (Pensilvania) y Maryland Entrepreneur Funding and Investments (TEDCO).

Además, la SBA ha otorgado licencias y regula las "Pequeñas Empresas de Inversión" (SBICs, por sus siglas en inglés)⁸² locales, empresas de propiedad privada, que invierten en pequeñas empresas de Estados Unidos en forma de deuda y capital. Esos SBIC usan sus fondos privados, junto con financiamiento garantizado por la SBA

⁸⁰ <https://startupbucks.org/bucks-built>.

⁸¹ <https://business.delaware.gov/edge/>.

⁸²Para más información, <https://www.sba.gov/funding-programs/investment-capital>

para invertir en pequeñas empresas. Su entidad legal estadounidense necesitará algún tipo de garantía para calificar.

Por último, las agencias federales también pueden proporcionar fondos para la innovación a través de subvenciones y convocatorias para pequeñas empresas, es decir, los conocidos programas de Investigación de Innovación para Pequeñas Empresas (SBIR) y Transferencia de Tecnología para Pequeñas Empresas (STTR) (generalmente entre \$ 50,000 y \$ 750,000). Esas subvenciones están reservadas la mayor parte del tiempo para empresas de propiedad mayoritaria de estadounidenses o titulares de Green Card, por lo que aunque su empresa estadounidense no califique, una organización asociada puede solicitar con su apoyo.⁸³

No hay una lista exhaustiva de todos esos programas; visitar el sitio web del Gobierno de los Estados Unidos y Recursos Empresariales del Territorio⁸⁴ y de SelectUSA⁸⁵ Bajo “wide range of funding sources” (Amplia gama de fuentes de financiamiento) es un buen comienzo.

Aceleradores Basados En La Equidad

Los aceleradores surgieron hace unos 15 años⁸⁶, siguiendo la tendencia de las incubadoras⁸⁷ en la década de 1990 que surgieron de las universidades de investigación que apoyaban proyectos de etapa temprana dirigidos por estudiantes, profesores y ex alumnos.

Los aceleradores están ayudando a las empresas emergentes a obtener fondos iniciales, subvenciones y primeras referencias. Inicialmente, las aceleradoras significaban “plataformas de lanzamiento” de negocios, proporcionarían bienes raíces y apoyarían a las empresas emergentes ayudándolas a establecer redes, así como a encontrar sus primeros clientes y socios. Los espacios de coworking para startups como We-Work, MySpace y Runway Innovation Hub en San Francisco, que se centran en el aspecto inmobiliario y de redes del negocio, han suplantado en gran medida este tipo de aceleradores blandos en los últimos diez años.

Los aceleradores más exitosos han sido los que han ayudado a las empresas emergentes a recaudar capital. Como querían tener un lado financiero positivo en las nuevas empresas que respaldaban, la mayoría de ellos comenzaron su fondo semilla y se convirtieron en pequeñas empresas de capital de riesgo. Se denominan **“aceleradores basados en capital”**. Los ejemplos incluyen 500 Startups, Y Combinator, Tech Stars, Plug and Play, UC Berkeley Skydeck, DreamIT Ventures y Yield Labs, por nombrar algunos. Seleccionan startups a través de concurso o a través de un plan de estudios, de 3 meses en promedio, para calificar al mejor candidato para sus inversiones. A medida que tuvieron éxito en la inversión en estas empresas locales comenzaron a competir con otras fuentes de financiamiento

⁸³ Para obtener más información, visite www.sbir.gov/ Acerca de

⁸⁴ <https://www.usa.gov/state-business>.

⁸⁵ <https://www.trade.gov/selectusa-investor?anchor=content-node-t14-field-lp-region-2-3>

⁸⁶ Acelerador de https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_

⁸⁷ Las incubadoras se centran en empresas en fase inicial, las aceleradoras se centran en empresas con al menos un mínimo de productos disponibles

inicial, lo que supuso una carga para los flujos de acuerdos locales e infló la valoración de estas empresas en sus primeras etapas. Como resultado, los aceleradores basados en acciones fueron de los primeros en mirar acuerdos fuera del estado y fuera del país, ya que descubrieron que muchas empresas emergentes de países extranjeros son candidatos ideales para mitigar el riesgo de capital. También diversificaron sus actividades para incluir el abastecimiento corporativo, la innovación abierta, el abastecimiento de transformación digital y los servicios de consultoría para adaptarse a su crecimiento operativo.

Los aceleradores basados en capital están buscando componentes específicos al seleccionar una startup. Tenderán a seleccionar startups que puedan mostrar métricas y comenzar a escalar, con un equipo central experimentado y calificado, y con IP registradas. También buscan empresarios “entrenables” ansiosos por instrucciones, presentaciones y entrenamiento sobre cómo entrar al mercado de Estados Unidos. Por último, están buscando startups en la etapa de semilla con una valoración de alrededor de \$ 5 millones.

Esos aceleradores basados en capital presentan un enfoque estandarizado con notas convertibles (deuda) o SAFE, Simple Agreement For Future Equity - un valor convertible, contra aproximadamente el 5-8% de las acciones con un descuento del 15-25% en la serie A y/o con un tope de evaluación, garantizando un precio más bajo por acción si la evaluación es más alta que el tope. Para encontrar esos programas, revise plataformas como F6S, Gust y AngelList Venture o consulte directamente los sitios web de las aceleradoras de Estados Unidos o los anuncios de socios/afiliados.

Financiamiento Inicial por Parte de Angel Investors

Los grupos ángel están compuestos por particulares con un alto poder de inversión que invierten en el crecimiento de empresas emergentes. Por citar algunos: Keiretsu Forum, DC Archangels, FTP, SWAN, Sand Hill Angels, Tech Coast Angels y U.S. Angels.

Los ángeles están invirtiendo en el emprendedor tanto como la empresa, la propuesta de valor o la tecnología/solución.

Cuando se trata de inversionistas ángeles que buscan invertir en nuevas empresas extranjeras, hay una variedad de razones, situaciones y contextos que crean el entorno adecuado para tales transacciones. Por ejemplo: (1) el empresario extranjero es del mismo país de origen que el inversionista potencial, o un país bien conocido por el ángel, (2) el empresario aprovecha la confianza existente y las relaciones sociales/laborales con los extranjeros que viven en los Estados Unidos, es decir, a través de organizaciones gubernamentales locales, sistemas de apoyo o programas binacionales, como los Indus Entrepreneurs (TiE), la ENRICH financiada por la Unión Europea en los Estados Unidos, el Acelerador Alemán, las cámaras binacionales, los cónsules honorarios, etc. Cada vez más historias de éxito público de emprendedores tecnológicos extranjeros ayudan a construir esta “confianza”. **Para encontrar grupos**

de inversionistas ángeles puede suscribirse a ⁸⁸AngelList Venture⁸⁹ y visitar el directorio de Angel Capital Association. Una vez que haya seleccionado su ecosistema en los Estados Unidos, es posible que desee solicitar a su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC)⁹⁰ local, Agencia de Desarrollo Económico (ciudad o estado) o cámara de comercio binacional que le presente a los grupos locales de la red de ángeles. Algunas universidades o espacios de coworking tienen reuniones mensuales o semanales para reunir a las comunidades de tecnología e inversión.

Capital de Riesgo de Inversión (VC) en Fase Inicial

Un inversionista institucional de Estados Unidos generalmente prefiere no tomar la delantera en una semilla o rondas tempranas para una startup extranjera. Para las rondas A y superiores, también preferirán invertir en una entidad estadounidense. Las startups extranjeras deben ser conscientes de que es difícil para las startups no estadounidenses obtener fondos en la etapa temprana de la mayoría de los inversionistas de capital de riesgo de Estados Unidos sin (1) la tracción existente de los clientes y socios comerciales de Estados Unidos, y (2) las operaciones de Estados Unidos en las proximidades del inversionista de capital de riesgo de Estados Unidos, dirigido por uno o más creadores de empresas u otros responsables de la toma de decisiones. Además, los inversionistas de capital de riesgo de Estados Unidos a menudo se preguntan por qué una startup no estadounidense no busca recaudar en su mercado interno; demostrar una tracción significativa de Estados Unidos respaldada por operaciones estadounidenses es una gran respuesta. Hay varias bases de datos relevantes para encontrar capital de riesgo, como VCPro y Massinvestor, algunos grandes recursos requieren una suscripción, es decir, Venturedeal.com y PitchBook.com. Otra forma de encontrar capital de riesgo es a través de los bancos de inversión que se especializan en la obtención de capital mediante la creación de instrumentos financieros que se pueden comercializar y vender al público, incluso a través de giras de inversionistas. También los bufetes de abogados de renombre y los bancos especializados son grandes fuentes de introducción y son un enfoque típico en Silicon Valley.

Para concluir esta sección en pocas palabras, como una startup /escaladora de tecnología avanzada, la forma más fácil de obtener fondos iniciales para explorar el mercado de Estados Unidos es desde su país de origen. Una vez que haya elegido su destino en Estados Unidos, las subvenciones locales, los préstamos y los inversionistas estarán disponibles para escalar su negocio.

Conclusión

Aunque Estados Unidos sigue siendo un mercado muy atractivo, todavía hay desafíos para la entrada en el mercado de pequeñas y medianas empresas extranjeras basadas en la innovación, de ahí la importancia de tener el apoyo adecuado para facilitar su entrada en el mercado de Estados Unidos. Con este fin, se sugiere encarecidamente que considere la posibilidad de colaborar con una organización de investigación local de Estados Unidos o una agencia federal para despertar el interés de los inversionistas estadounidenses y ganar credibilidad. Además, existen numerosos programas para apoyar

⁸⁸ <https://www.angelcapitalassociation.org>.

⁸⁹ www.angellist.com.

⁹⁰ <https://americassbdc.org>.

y financiar su entrada en el mercado de Estados Unidos a un costo más bajo y un riesgo más bajo, especialmente con aterrizaje suave en la universidad, incubadoras basadas en capital e inversionistas ángeles. Pero el apoyo no solo proviene de los Estados Unidos, su país de origen o los programas binacionales también pueden ofrecer un apoyo valioso y subvenciones. Es importante recordar que la forma más eficiente de recaudar dinero en Estados Unidos es estar físicamente aquí y elegir el ecosistema estadounidense adecuado para su negocio es fundamental para planificar su crecimiento.

Acerca de la Universidad de Temple

Temple University es una universidad pública con ocho campus en Filadelfia y Ambler en Pensilvania, así como en Roma, Italia y Tokio, Japón. Para obtener más información, visite www.temple.edu

Como Carnegie Clasificado R1 "Doctoral University with Highest Research Activity", Temple University dirige una variedad de centros e institutos de investigación, educación y comercialización e incluido el Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa, que es el líder estadounidense en el programa ENRICH in the USA financiado por la UE, que coordina una red de programas de aterrizaje suave de visados J-1 de base universitaria para innovadores europeos (y de países asociados). Para más Información Por favor visite [www.fox.temple.edu/institutes-centers/small-business- Centro de Desarrollo/ y_www.enrichintheusa.com/j-1-soft-landing-Programa](http://www.fox.temple.edu/institutes-centers/small-business-Centro de Desarrollo/ y_www.enrichintheusa.com/j-1-soft-landing-Programa).

La Oficina de Comercialización de Tecnología y Desarrollo de Negocios tiene más de 450 divulgaciones de inventos, más de 30 Spinouts/Startups activos y más de \$440 millones en capital externo para avanzar en tecnologías hacia el lanzamiento de productos en los últimos 5 años. Para más información, por favor visite <https://research.temple.edu>

Descargo de responsabilidad

Este capítulo fue preparado por Todd Abrams, Blandine Chantepie-Kari y Sebastien Torre con la Universidad de Temple. Las opiniones expresadas en este capítulo son de los propios autores. Las opiniones expresadas en este capítulo son propias del autor, no de la Administración de Comercio Internacional. Este capítulo no constituye asesoramiento jurídico. Los lectores interesados en invertir en Estados Unidos deben consultar a un asesor legal.