

MIAMI

**BRIDGE BETWEEN
EUROPE AND THE
AMERICAS**

FEBRUARY 2017





JARET DAVIS

**Chairman
Miami-Dade Beacon Council**

**Co-Managing Shareholder
Greenberg Traurig, LLP - Miami**

WELCOME

Good morning everyone. As Chair of the Miami-Dade Beacon Council, this is my first mission to Spain and I'm so excited to be here.

The relationship between Spain and Miami is mutually beneficial and growing. We're pleased to be here to tell you about the business opportunities in Miami-Dade.

We're developing into a global business hub with a thriving innovation ecosystem. More on that later.

I would like to take this time to introduce our delegation – a variety of business leaders from various industries including our partners at Enterprise Florida, GMCC, Spain Chamber of Commerce, Spain U.S. Chamber and Madrid Chamber. Miami-Dade Delegation, please stand.

Thank you. And now, please help me welcome our President & CEO, Sheldon Anderson, to say a few words.



SHELDON T. ANDERSON

President & CEO

Miami-Dade Beacon Council

ALGUNOS DATOS SOBRE MIAMI-DADE BEACON COUNCIL CON ESPAÑA

- Buenos días amigos de España. Fue un gusto visitarles el año pasado en estos históricos salones de la Cámara de Comercio de Madrid, y un gran gusto estar aquí de nuevo.
- Esta es la Misión número 16 del Beacon Council de Miami-Dade a España desde el 1998
- Un total de 102 compañías españolas han iniciado operaciones en Miami con la asistencia de nuestra organización, y actualmente estamos asistiendo a 12 otras compañías de vuestro país que están considerando establecerse en Miami
- Las presentaciones de hoy día contienen mucha información sobre Miami-Dade y los servicios confidenciales y sin costo que ofrecemos en el Beacon Council. Gracias por su amable atención.



ALFRED SANCHEZ

President & CEO

Greater Miami Chamber of Commerce



greater
miami
chamber
of commerce®

THE VOICE OF SOUTH FLORIDA BUSINESS IN THE GLOBAL MARKETPLACE.

MISSION

The Greater Miami Chamber of Commerce is a catalyst to help members grow, improve and protect their businesses. It is dedicated to building the best environment for business in the Americas and committed to improving the economic vitality of South Florida by educating and advocating for solutions to members' business needs.

A SOCIAL AND ECONOMIC ENGINE, GUIDING THE REGION

110 YEARS OF PROGRESS

The Greater Miami Chamber of Commerce has been a force for positive change in **BUSINESS, EDUCATION, TRADE, ECONOMIC DEVELOPMENT, TRANSPORTATION, POLICY, ENVIRONMENT** and other areas and industries vital to South Florida.

THE MOST POWERFUL WAY TO GROW YOUR BUSINESS

BUILDING RELATIONSHIPS

The Greater Miami Chamber of Commerce offers immediate access to thousands of potential new customers through a variety of networking, marketing and event opportunities – **MORE THAN 200 EVERY YEAR** – resulting in members doing business with other members to the tune of **MILLIONS OF DOLLARS.**

PROGRAM OF WORK

Committee Meetings

Educational Programming

Annual Awards Programs & Scholarships

Signature Programs

Major Activities

Disruption

Entrepreneurship/Innovation
Resilience
Shared Economies
Technology

Governmental Affairs

Legislative Liaison
Political Outreach
Public Policy

Industry Growth

Banking & Financial Services
Education
Healthcare
Military Affairs
Real Estate

International Business

Americas Linkage
Asia
Consular & Trade Representatives
Cuba
International Initiatives

Leadership Programs

HYPE Miami®
Leadership Miami®
Senior Executive Orientation®

Marketing, Membership & Strategic Revenue Growth

Customer Care
Marketing the Chamber
Membership Growth

Urban/Community Growth

Human Resources
New World Center - Downtown Miami
Nonprofit Business
Sports
Transportation & Infrastructure

LEVERAGING RELATIONSHIPS

SOUTH FLORIDA PROGRESS FOUNDATION

The Greater Miami Chamber of Commerce's foundation works to leverage its relationship with South Florida professionals and civic leaders to identify top issues, prioritize them through consensus and then develop and help implement solutions through programmatic activity, all funded by donations, endowments and grants.

MIAMI FREE ZONE (FOREIGN TRADE ZONE #32)

Founded in 1976, the Miami Free Zone is one of the world's largest privately owned and operated foreign trade zones featuring more than 850,000 square feet of foreign trade zone facilities, warehouse, exhibition showrooms and offices. It is also among a handful of foreign trade zones whose charters are held by a chamber of commerce.



GONZALO ARANCE

Deputy Director
Enterprise Florida, Spain



FLORIDA: The Best State to Do Business

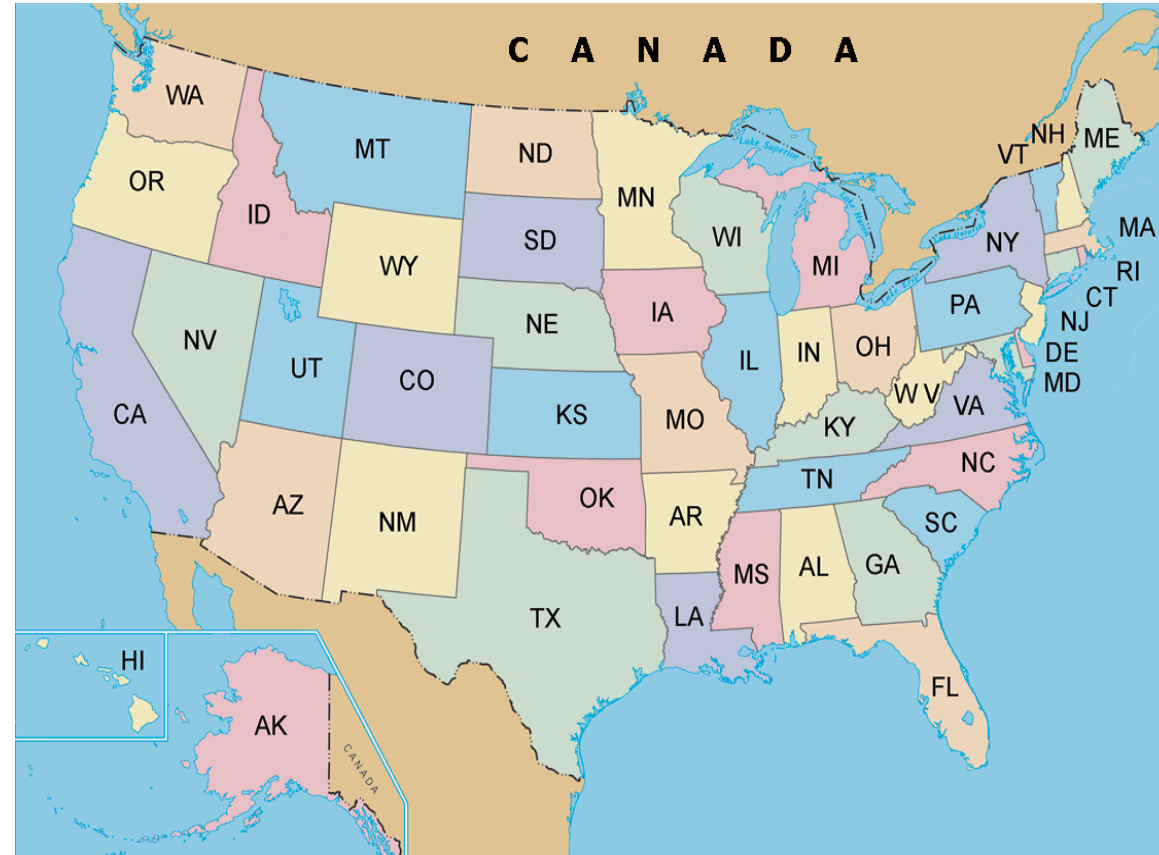
Madrid – February, 2017



Estados Unidos



- **Superficie y Población:** 9.826.000 km² / 320 millones de habitantes
- **Renta per cápita:** USD 56.115
- **Principales Ciudades:** New York, Los Angeles, Chicago, Miami, San Francisco, Detroit y Houston.
- **1ª economía mundial**
- **IPC / CPI:** +2,1% (2016)
- **PIB 2016:** +1,9% (2015: +2.4%)
- **Balanza Comercial 2016:**
 - Exportaciones: \$ 2,23 bill.
 - Importaciones: \$ 2,76 bill.
 - Saldo: - \$ 530.000 mill.

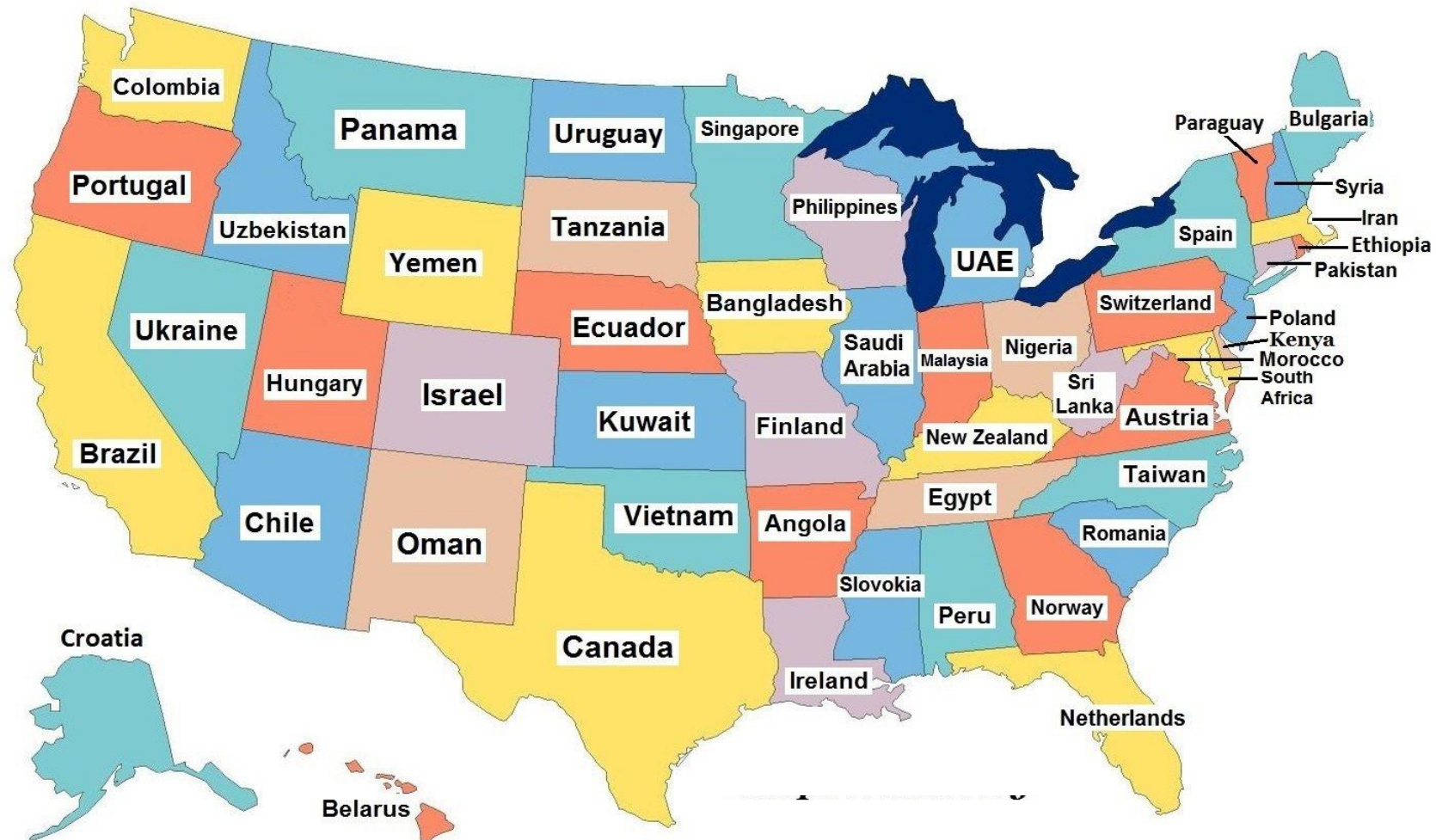




Estados Unidos



US States Renamed for Countries with Similar GDPs





Estados Unidos



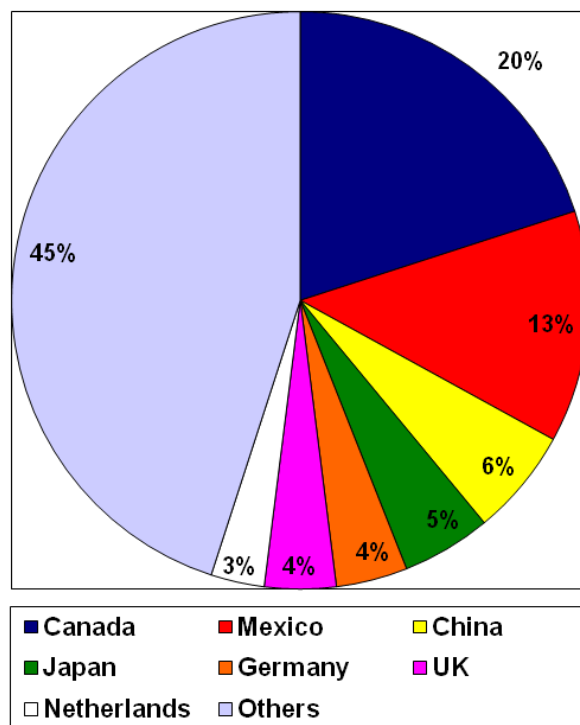
- **Aspectos institucionales. Coyuntura político – económica**
 - **Economía que absorbe el 21% de las IM y representa el 17% de las EX.**
 - **Peso total de su PIB: 20% del total mundial (1/5).**
 - **Economía tremendamente dinámica. Acostumbrada a pocas ayudas públicas.**
 - **País de emprendedores.**
 - **País con grandes distancias y diferentes mercados internos.**
 - **Mercado híper-regulado en todos los sectores de actividad.**
 - **Apuesta desde los años 50 por sectores de alto valor añadido.**
 - **Mercado empresarial regido por la libertad total de mercado y la competencia.**
 - **Proclive al establecimiento de barreras de entrada a determinados sectores para los productos extranjeros.**
 - **Principales acuerdos comerciales: NAFTA, TPP y acuerdos de libre comercio con otros países de América Latina.**
 - **80% de las empresas son PYMES (SMEs).**
 - **Empresas con clara vocación internacional.**



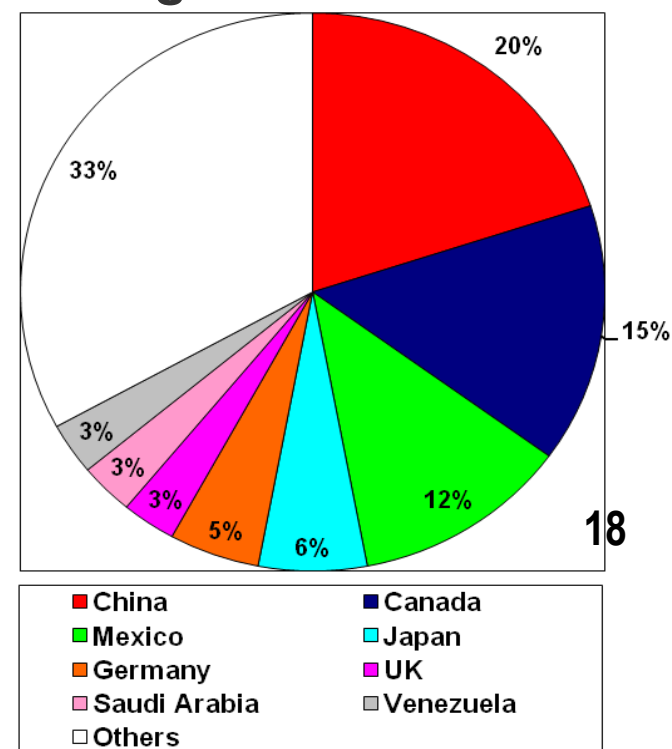
Estados Unidos



Exportaciones



Importaciones





Estados Unidos – Barreras de acceso al mercado



- ***Buy American Act (BAA)***: Se trata de una Ley que obliga a los Gobiernos Federal, Estatal y Locales, así como a cualquier agencia gubernamental o de carácter público, a comprar y aprovisionarse de productos Made in USA.
- **UL**: Certificación más aceptada por los Gobiernos de EEUU y Canadá para la comercialización de equipos y componentes eléctricos o electrónicos.
- **FDA**: Agencia gubernamental responsable del control y regulación de alimentos, medicinas, cosméticos, equipos y aparatos médicos y productos de biotecnología. La nueva Ley estadounidense FSMA/FDA, establece por primera vez un conjunto de estándares mínimos basados en los controles preventivos, el análisis de riesgos y la seguridad alimentaria. Su obligado cumplimiento, desde septiembre de 2016 (con periodos transitorios para las empresas de menor tamaño), afecta a **TODAS LAS EMPRESAS** que fabriquen, manipulen, almacenen, procesen o envasen alimentos o suplementos dietéticos de consumo humano.



Estados Unidos – Barreras de acceso al mercado



Dentro de esta amplio sector, quedan sujetas a esta nueva normativa no sólo las empresas de los Estados Unidos, sino también las extranjeras, implicadas en operaciones comerciales con este país. La nueva Ley obliga a estas empresas a disponer de un conjunto de documentos basados en la legislación federal de los EE.UU que deberán ser elaborados y/o supervisados por un PCQI (Persona Acreditada en Controles Preventivos).

La Ley FSMA obliga también a todas las empresas a verificar el cumplimiento de su contenido por parte de sus proveedores de ingredientes, alimentos o materiales en contacto con los alimentos y suplementos dietéticos, disponiendo para esta verificación de un período adicional de 6 meses, hasta marzo de 2017.

- **ATTTB (Alcohol & Tobacco Trade and Tax Bureau). Para las bebidas alcohólicas que tengan más de un 7% de contenido alcohólico o 7 grados.**
- **Aranceles: Los países miembros de la Unión Europea se enfrentan a la hora de exportar a Estados Unidos con elevados aranceles para determinados productos como: Tabaco, frutos secos, conservas, carnes, textiles, calzado y cuero, cerámica y gres, maquinaria, etc...**



Estados Unidos – Claves para acceder al mercado Fase de implantación I



- El paso siguiente a las ventas realizadas de manera regular en un determinado país DEBE ser la implantación.
- Fase natural aplicable a cualquier país.
- Importante sobre todo en EEUU.
- Facilita la relación con los clientes actuales y potenciales.
- Genera seguridad.
- Perfectamente compatible con el mantenimiento de nuestra red de distribuidores.
- Garantía / Servicio Post-venta / Ready to sell.
- Objetivos mensurables y factibles. Que quiero conseguir y...
- Que medios tengo que poner y utilizar para alcanzar esos objetivos: Recursos humanos, económicos, tecnológicos, de tiempo....



Estados Unidos – Claves para acceder al mercado Fase de implantación II



- ☐ Encargar un estudio de mercado a una consultora local
- ☐ Utilizar los recursos de los Organismos de Desarrollo locales y estatales
- ☐ Contar con un adecuado asesoramiento legal, contable, laboral y fiscal
- ☐ Disponer del equipo de profesionales adecuado
- ☐ Capacidad de comprensión y adaptación a la mentalidad estadounidense
- ☐ Recopilar y analizar los costes para los dos primeros años de:
 - Viajes y estancias iniciales, viajes comerciales del personal
 - Gastos de abogados y CPAs, Alquileres y Gastos corrientes
 - Visados y sus renovaciones, Costes de personal
 - Apertura de c/c y provisión de fondos
- ☐ Disponer de recursos financieros suficientes para financiar el proyecto
- ☐ Hacer un viaje de prospección y análisis del lugar o lugares elegidos
- ☐ Estudiar toda la información en su conjunto y tomar una decisión



Estados Unidos – Claves para acceder al mercado Fase de implantación II



□ El Business plan

- **Estudio de mercado:** Demografía, tendencias macroeconómicas, tamaño del mercado, tamaño del sector, clientes potenciales, barreras de entrada, precios de la competencia, principales competidores, hábitos de consumo
- **Capacidades de la empresa.** Fortaleza del producto o servicio.
- **Estrategia de entrada:** Análisis del producto, adaptación del producto o servicio al mercado objetivo.
- **Estrategia de ventas:** Canales de distribución, política de márgenes, planificación temporal y estrategia de precios.
- **Plan de marketing y presupuesto.**
- **Financiación de la acción de Internacionalización.** Opciones.
- **Organización de los RRHH necesarios.** Departamentos involucrados.
- **Estructura legal seleccionada.**
- **Implicaciones fiscales y planificación.**
- **Análisis detallado de los costes de implantación.**



IED Española en EE.UU.

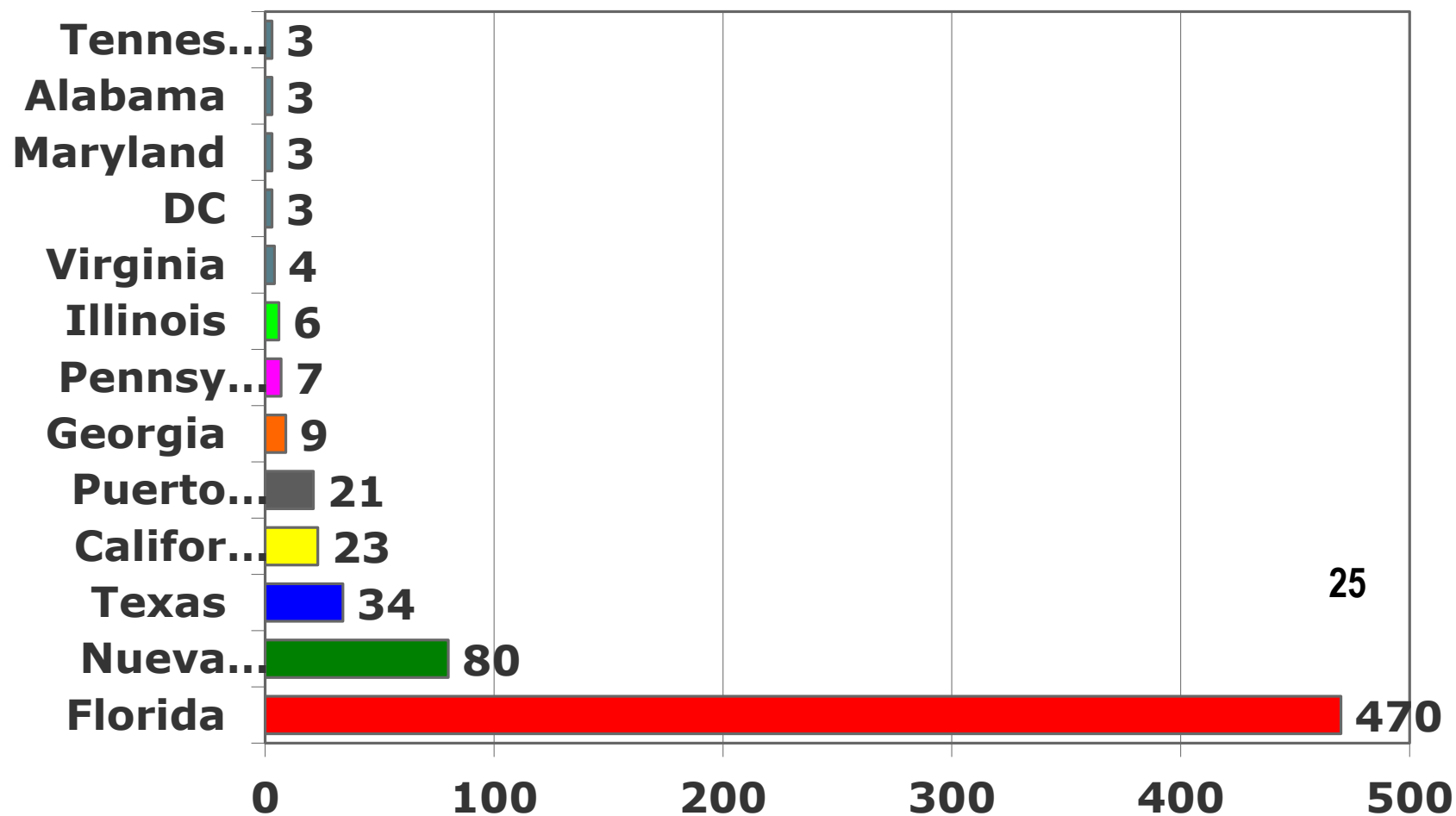


2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2.952	3.307	1.204	1.821	3.360	1.520	5.100

- España fue el 4º inversor en EEUU en el 2007, 6º en 2008 y 9º en 2009
- Tercer inversor mundial en 2008 solo por detrás de EEUU y Francia
- 59.000 millones de \$ invertidos por España en total (UK 453.000 m)²⁴



IED Española en EE.UU. – Numero de Empresas por estado





Invertir en EE.UU. – Aspectos a tener en cuenta



- ☐ **Tipos más comunes de sociedades mercantiles: Branch, Corporation y LLC. Implicaciones fiscales y de responsabilidad. Costes implícitos.**
- ☐ **Constitución de la sociedad: Capital Social mínimo. Redacción de estatutos sociales y registro.**
- ☐ **Solicitud del Sales Tax Number Estatal y del IRS Number Federal.**
- ☐ **Contabilidad y pago de impuestos. CPAs.**
- ☐ **Sede social de la empresa. Alquiler versus compra. Costes. Contratos.**
- ☐ **Costes de personal:**
 - Obligatorios: Fica, Unemployment Tax y Workers Compensation**
 - Voluntarios: Retirement Plan, Health Insurance, Long Term Disability Plan**
- ☐ **Gastos operativos**
- ☐ **Personal Income Tax y Corporate Income Tax. Federal y Estatal.**
- ☐ **Deducciones Fiscales.**
- ☐ **Visados. E-1/E-2 y L-1.**



Inversión española en Florida - Sectores

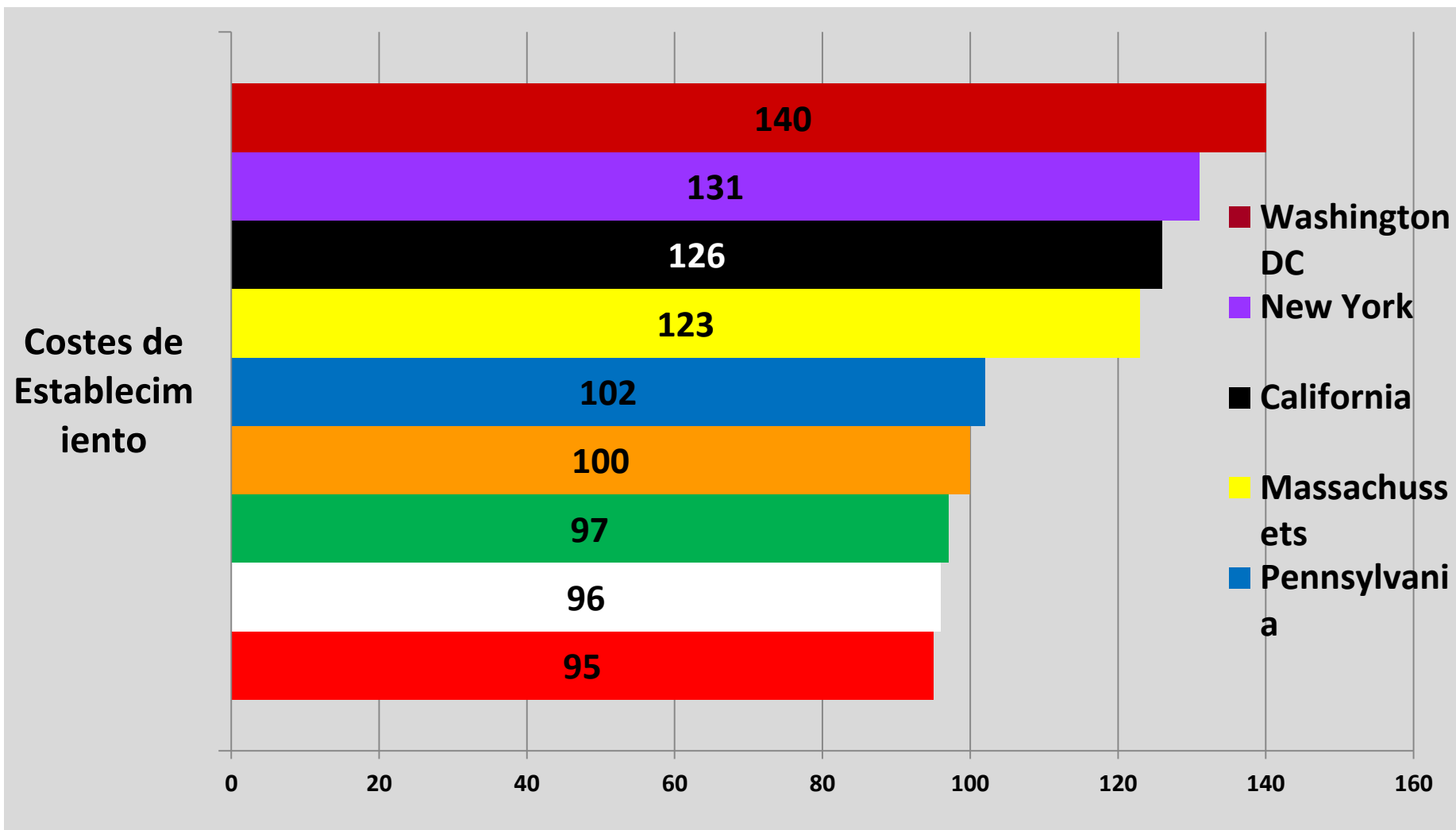


Sectores con mayor interés para las empresas españolas

- ❑ Azulejos, Gres y Piedra Natural
- ❑ Servicios Bancarios y Financieros
- ❑ Mobiliario
- ❑ Obra Pública y Concesiones Administrativas
- ❑ Alimentación y Bebidas
- ❑ Industrias Audiovisuales
- ❑ Inmobiliario
- ❑ Logística
- ❑ Farmacéutico / Biotecnológico
- ❑ Tecnologías de la información



Inversión española en EE.UU. - Costes





Principales errores que comenten las empresas españolas



- **No estudiar suficientemente el mercado.**
- **No segmentarlo.**
- **No contar con los RRHH y financieros necesarios para la operación.**
- **No invertir en marketing.**
- **No adaptar el producto o servicio al mercado en concreto.**
- **No adaptarse a la forma de hacer negocios y a la mentalidad norteamericana.**
- **Intentar abarcar todo el mercado de una vez.**
- **Generar mayores expectativas de venta respecto de los recursos invertidos.**²⁹
- **Infravalorar a la competencia.**
- **Tener un plan B y C por si el proyecto original no es el adecuado. Tener agilidad para cambiar y evolucionar.**



Lo que Florida ofrece



- **Posición geográfica privilegiada tanto para hacer negocios con el resto de EEUU como para Latinoamérica.**
- **Excelentes comunicaciones y medios de transporte (logística).**
- **Seguridad jurídica.**
- **Costes de establecimiento 30-40% menores que otros estados de primer nivel.**
- **Enorme receptividad hacia la empresa española.**
- **Alto porcentaje de la población hispanohablante.**
- **Estado ideal para testar productos o servicios españoles.**
- **Tratamiento fiscal favorable tanto en IRPF como en Impuesto de Sociedades, tanto a nivel estatal como local.**
- **Beneficios fiscales para productos manufacturados o ensamblados en el estado.**
- **Incentivos estatales y locales al establecimiento de nuevas empresas.**



Lo que nos depara el futuro a corto plazo con la nueva presidencia



- **A nivel general, mayor proteccionismo y menos acuerdos comerciales.**
- **Sanidad e industria farmacéutica:** Mejora de la industria y de los márgenes. Eliminación de las barreras y de los límites de precios.
- **Logística:** la eliminación de algunos acuerdos de comercio exterior y la imposición de aranceles harán que el tráfico de mercancías se resienta.
- **Energía:** malo para las energías renovables. Favorable para las industrias y energías tradicionales.
- **Defensa y Homeland Security:** Se propone un gasto de 640 mil millones de \$ anual y un incremento de la facturación de las empresas de defensa.
- **Servicios y BPO:** la nueva administración afectará menos a los servicios que a los productos al ser más difícil poner trabas o aranceles a estos.
- **Industria del automóvil:** Muchas de las empresas que se fueron a México a fabricar tendrán que volver por lo que esto tendrá un impacto positivo en la creación de nuevas industrias y empleos en territorio US.
- **Bienes de consumo en general:** Con la subida de aranceles a productos manufacturados fuera tendremos o un aumento en el precio o una vuelta a la fabricación en territorio nacional. Esto creará miles de nuevos empleos, pero con una tasa de paro del 4,8% será difícil encontrar a esos nuevos trabajadores.

CONTACTO



GONZALO ARANCE

Enterprise Florida Spain Office

Paseo de la Castellana 164, 6ºDcha, 28046 Madrid

Tel: 91 781 3483

Email: garance@eflorida.es

www.eflorida.com/spain



MARIO J. SACASA

**Senior Vice President
International Economic Development
Miami-Dade Beacon Council**

MIAMI-DADE BEACON COUNCIL STRATEGIC FRAMEWORK

VISION: MIAMI-DADE IS A WORLD CLASS 21ST CENTURY COMMUNITY

MISSION: INCREASE JOBS AND INVESTMENT IN MIAMI-DADE COUNTY

Pillar 1

Market Miami-
Dade as a World-
Class Business
Location

Pillar 2

Grow Local
Companies

Pillar 3

Shape Miami-
Dade's Economic
Future

ONE COMMUNITY ONE GOAL

THE MIAMI-DADE BEACON COUNCIL HELPS GROW BUSINESS IN MIAMI-DADE

With Free and Confidential Services

Official Economic
Development Organization

Customized
Research for
Your Business

Business
Incentives

Permitting &
Regulatory
Assistance

Financing
Programs

Labor
Recruitment &
Training

Real Estate Site
Selection

Business Costs
Information

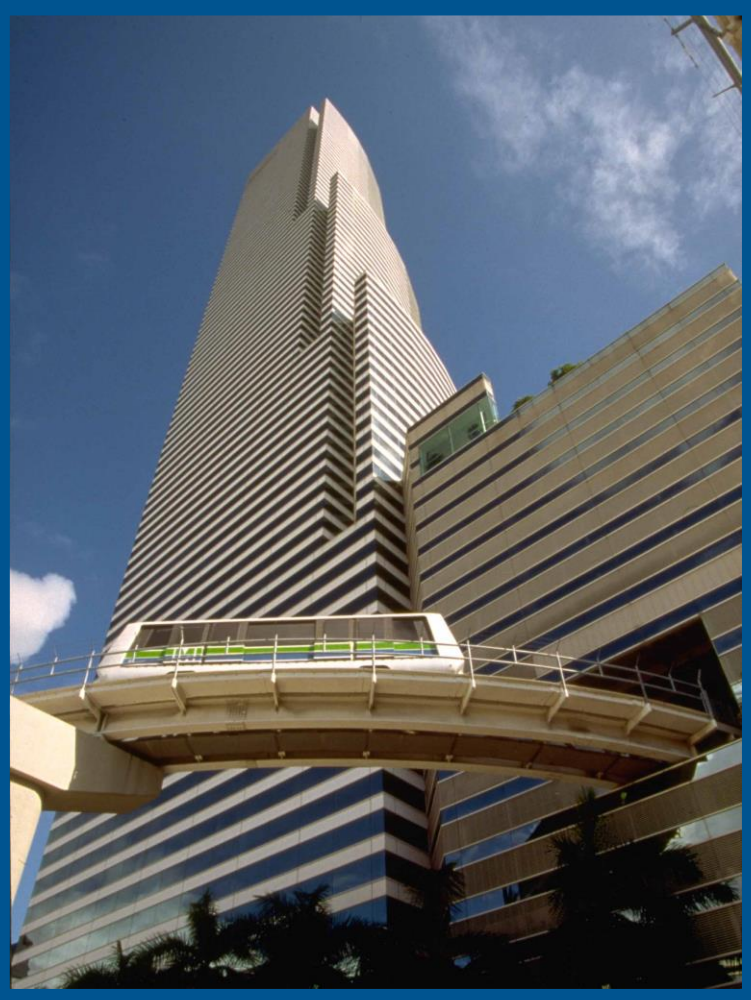
Opinion Leaders &
Decision Makers

WHY MIAMI?



- Florida is the 3rd largest state in the United States
- Florida has 21 Million residents + 800 new residents EVERY DAY
- Miami-Dade County is Florida's most populous county
- Miami-Dade County has 2.6 Million residents and 250 new residents moving in EVERYDAY

TODAY'S MIAMI



- Top 5 Most Interconnected City in the World
- 1,000+ Multinational Companies
- #3 in Job Growth in U.S.
- #2 in Start Up Activity
- #1 Happiest Place to Work
- 2.6 Million Residents
- 50+% Residents Foreign Born
- 106 Languages in Our Schools

MIAMI-DADE IS A WORLD CLASS *GLOBAL* COMMUNITY

1200 Multinational Companies Doing Business in Miami-Dade

160 Cities Served by Miami International Airport

74 Foreign Consulates

42 Bi National Chambers of Commerce

21 Foreign Trade Offices

39 International Banks

106 Languages Spoken

1.3 Million Foreign Born Residents of Miami

MIAMI-DADE HAS THE INFRASTRUCTURE TO SUPPORT BUSINESS



- 36 Shipping Lines to 100 Countries and 250 Ports
- New Panamax Ship Capacity
- Cruise Capital of the World



- 109 Airlines
44.3 Million Passengers
- 153 Weekly Non-Stop Flights to Europe
- 1138 Weekly Non-Stop Flights to Latin America

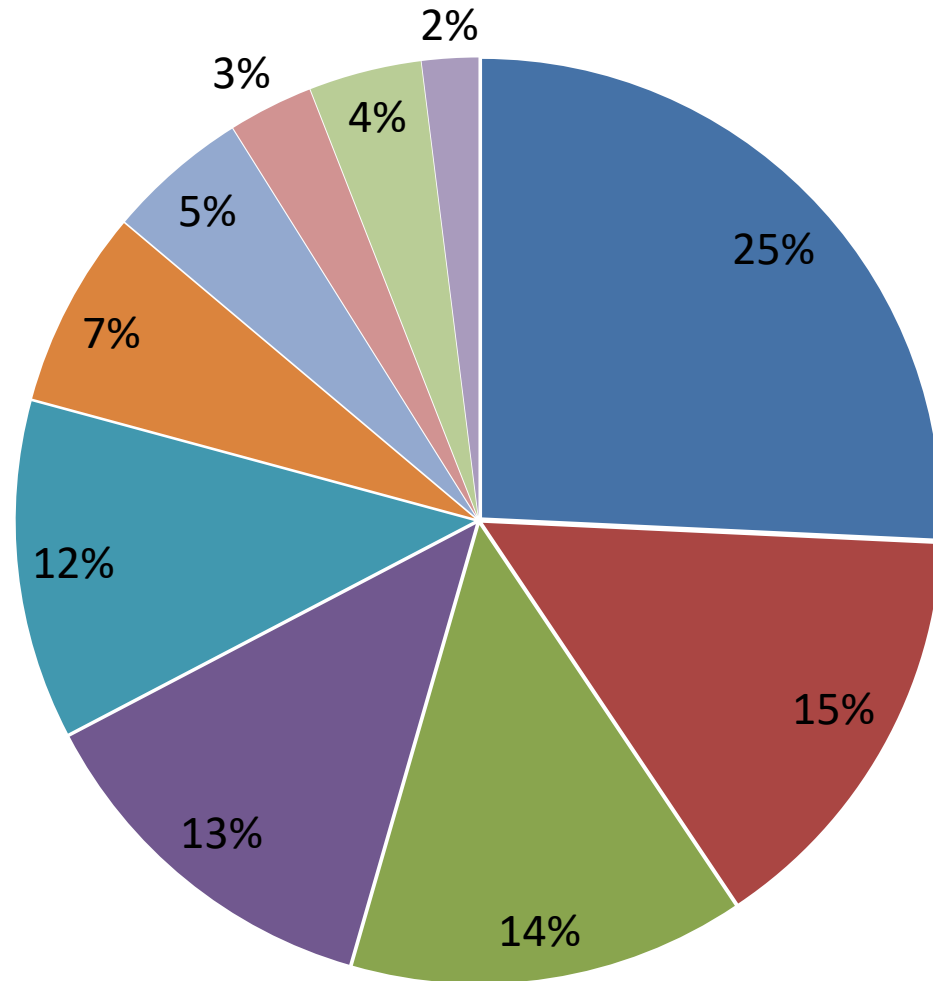


- 6 Major Universities
- 2 Research Universities

MIAMI-DADE PROVIDES EASY ACCESS TO ANYWHERE IN THE WORLD



MIAMI-DADE HAS A DIVERSIFIED ECONOMY



- Trade, Transportation, and Utilities
- Education and Health Services
- Professional and Business Services
- Total Government
- Leisure and Hospitality
- Financial Activities
- Other Services
- Manufacturing
- Construction
- Information

2015 TRADE ACTIVITY MIAMI CUSTOMS DISTRICT (SOUTH FLORIDA) & SPAIN

IMPORTS	EXPORTS	TOTAL TRADE
578.7 Million	346.9 Million	925.6 Million

Source: World City 2016 Miami Trade Numbers

COST OF LIVING COMPARISON OF MAJOR U.S. CITIES

U.S. Average	100.0
Miami, Florida	108.7
Boston, Massachusetts	146.4
Washington, D.C.	151.6
San Francisco, California	181.9
New York (Manhattan), NY	232.0

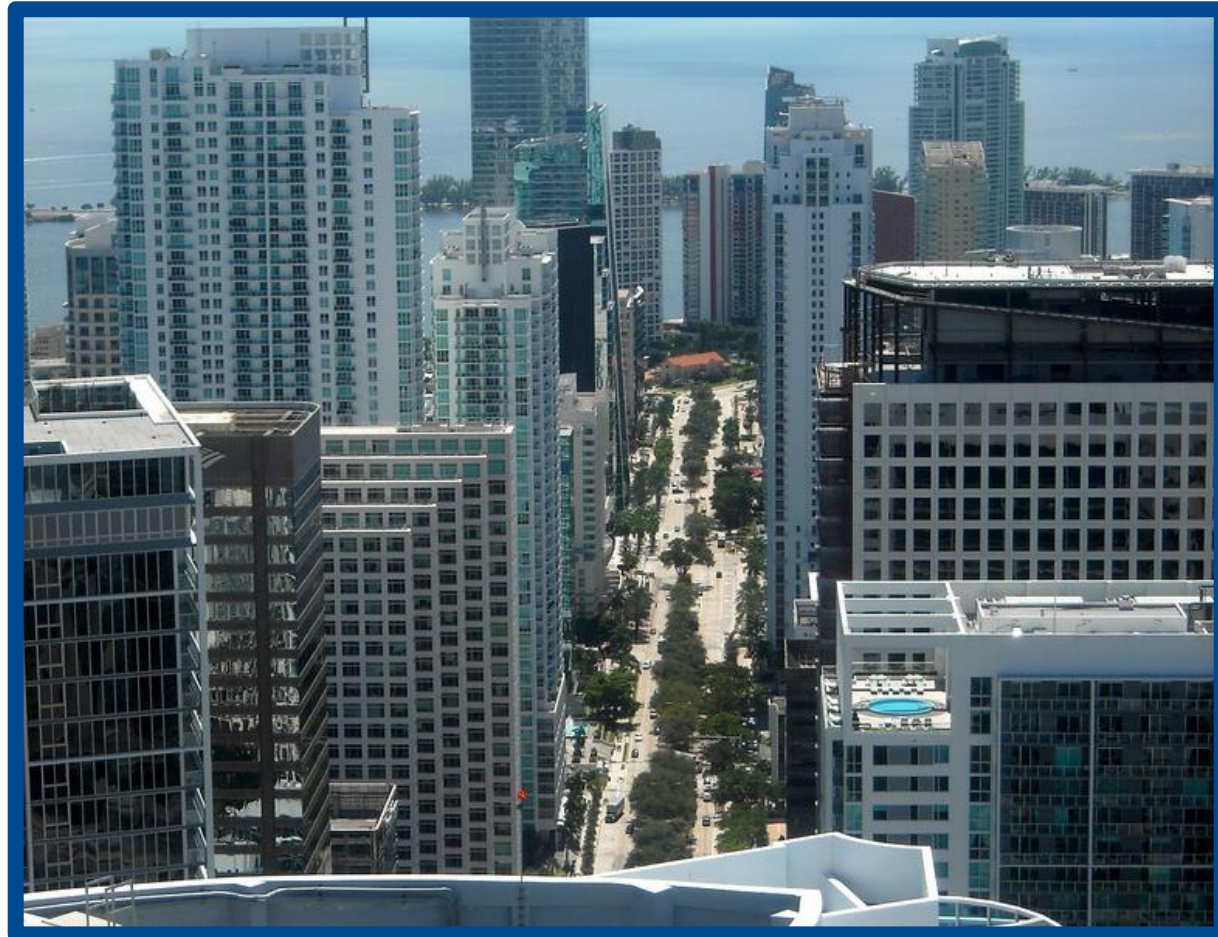
TAX COMPARISON OF MAJOR U.S. CITIES

Metropolitan Area	State Income Tax %	Local Income Tax %	State Corporate Tax %	Local Corporate Tax %	State Sales Tax %	Local Sales Tax %
Miami-Dade	0	0	5.5	0	6	1
Houston	0	0	1	0	6.25	2
Los Angeles	1 - 12.3	0	8.84	0	7.5	1.5
Chicago	3.75	0	7.75	0	6.25	3
New York	4 - 8.8	2.9 - 3.8	7.1	8.85	4	4.8

Source: State Tax Handbook, 2015; America's Top Rated Cities, Grey House Publishing 2015

MIAMI

SIX TARGET INDUSTRIES



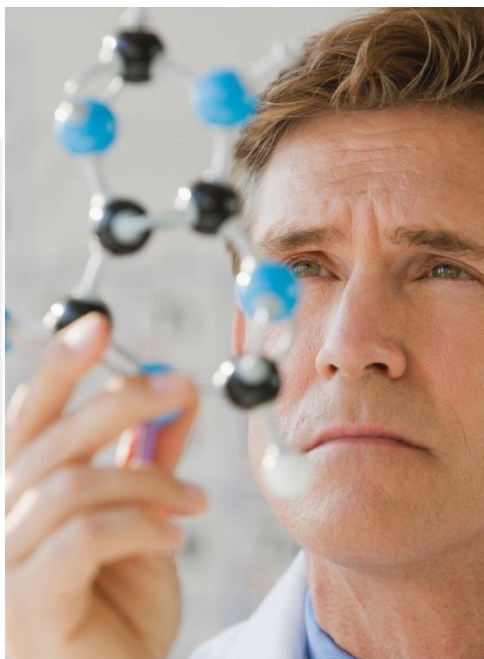
Trade &
Logistics



Global
Technology
Hub of the
Americas

Technology

Life
Sciences
and
Healthcare

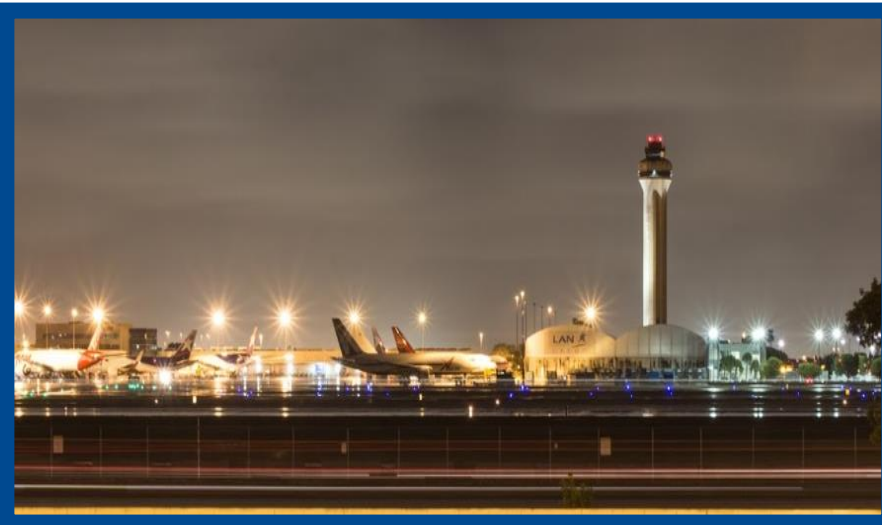


Banking
and
Finance

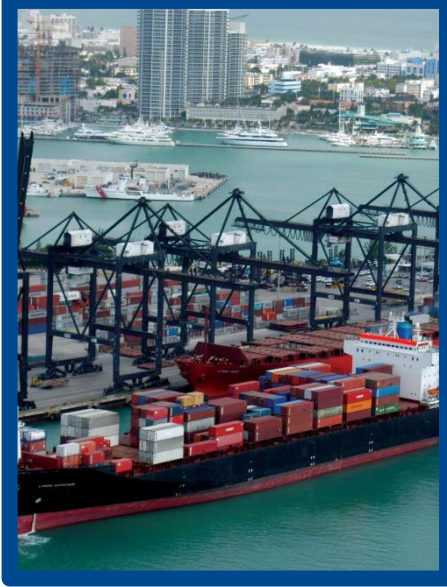
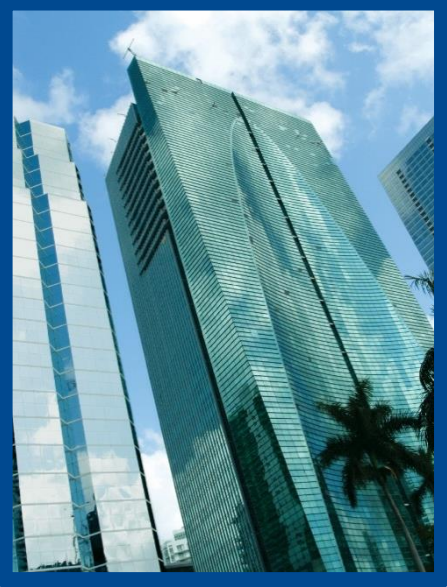
Creative Design



Aviation



SPAIN IN MIAMI



12,050 Spaniards live in Miami Dade County

\$925.6 Million Total Trade

28,649 Spanish Visitors in 2014

400+ Spanish Companies in Florida

SOME SPANISH COMPANIES IN MIAMI



MIAMI INNOVATION CENTER



JARET DAVIS

Chairman
Miami-Dade Beacon Council

Co-Managing Shareholder
Greenberg Traurig, LLP - Miami

IT COMPANIES WITH REGIONAL OR LATAM OFFICES IN MIAMI-DADE

Google

Apple

Yahoo!

Facebook

SAP

HP

Sony

Cisco

Citrix

Intel

Samsung

Adobe

HTC

Cable & Wireless

Acer

Nokia

Microsoft

Amadeus North America

Verizon Terremark

Avnet, Inc.

Magic Leap, Inc.

Blackberry

Sato Global Solutions

United Technology

MIAMI IS A “SMART” CITY



- Miami-Dade County has been selected by AT&T for it's first Smart City Operation Center



- CIVIQ Smartscapes will implement 300 interactive digital WayPoints that will include:
 - free public Wi-Fi
 - over 1,000 Wi-Fi devices in public transit vehicles
 - 51 Wi-Fi devices for transit stations



- FPL's Smart Grid in Miami-Dade County improves outage prediction and service reliability – It uses real time data sourced from intelligent devices and sensors to detect and correct utility interruptions

MIAMI'S ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM



MIAMI-DADE BEACON COUNCIL'S 'CONNECT & GROW' INITIATIVES



Roundtable
of 'established'
and 'emerging'
CEOs and
CIOs

Results:

- ✓ Startups learned best approaches
- ✓ Large companies learned new technologies
- ✓ Startups and large companies established relationships
- ✓ Trending on Social Media and Newsletter



Industry Collaboration:

Tech Committee and
Life Sciences &
Healthcare
Committee

TECH SECTOR HIGHLIGHTS

- Founder Institute & 500 Startups launched programs
- Startup boot camp launching 1st U.S. program in Miami
- WeWork signed lease for additional 96,000 sq. ft.
- MDC opened MAGIC
- Co-Founder of Square introduced LanchCode
- FIU graduates 6th largest number of undergrads with a computer science degree in the nation



FOR INFORMATION ON TECHNOLOGY IN MIAMI, CONTACT:



CHRISTINE JOHNSON

Director, Innovation & Technology
Economic Development
Miami-Dade Beacon Council
cjohnson@beaconcouncil.com
305-579-1387

LEGAL CONSIDERATIONS

- **Mark Lopez, Shareholder, Greenberg Traurig LLP – Miami**
- **Antonio Pena, Shareholder, Greenberg Traurig LLP - Miami**

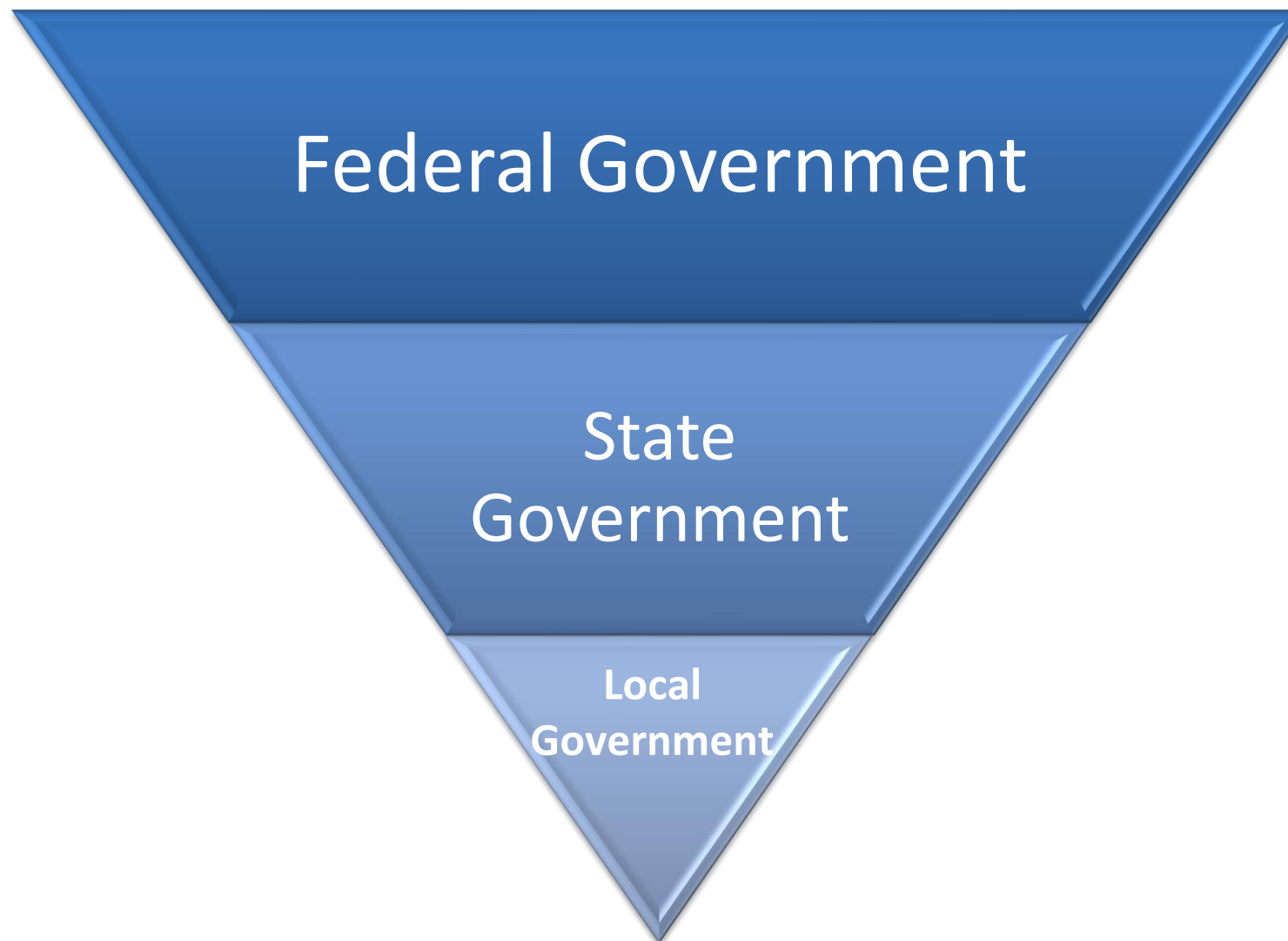


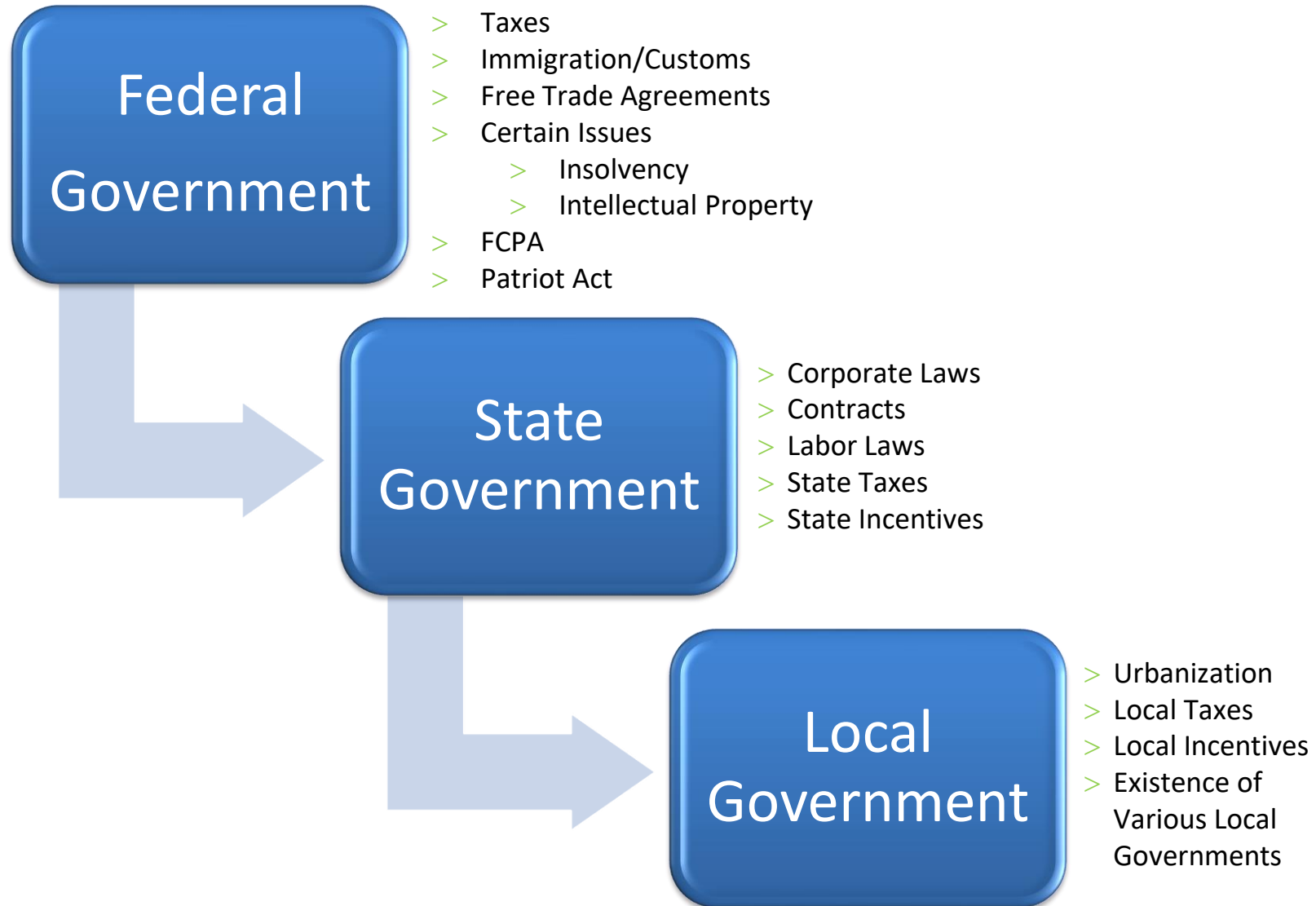
Investing in the United States

Mark A. Lopez | mal@gtlaw.com | 305.579.0741

Antonio Peña | penaa@gtlaw.com | 305.579.0806

Governmental Structure





Brief Commentary on Our Legal System

The law respects the free right to contract with very few exceptions

Each contract is governed by the law of a state

- Most Common: New York
- Least Recommended: California

International clients often prefer arbitration

- Not necessarily more costly
- Various possibilities (e.g., AAA, ICC, JAMS)

The U.S. follows a “common law” doctrine, based on legal precedent

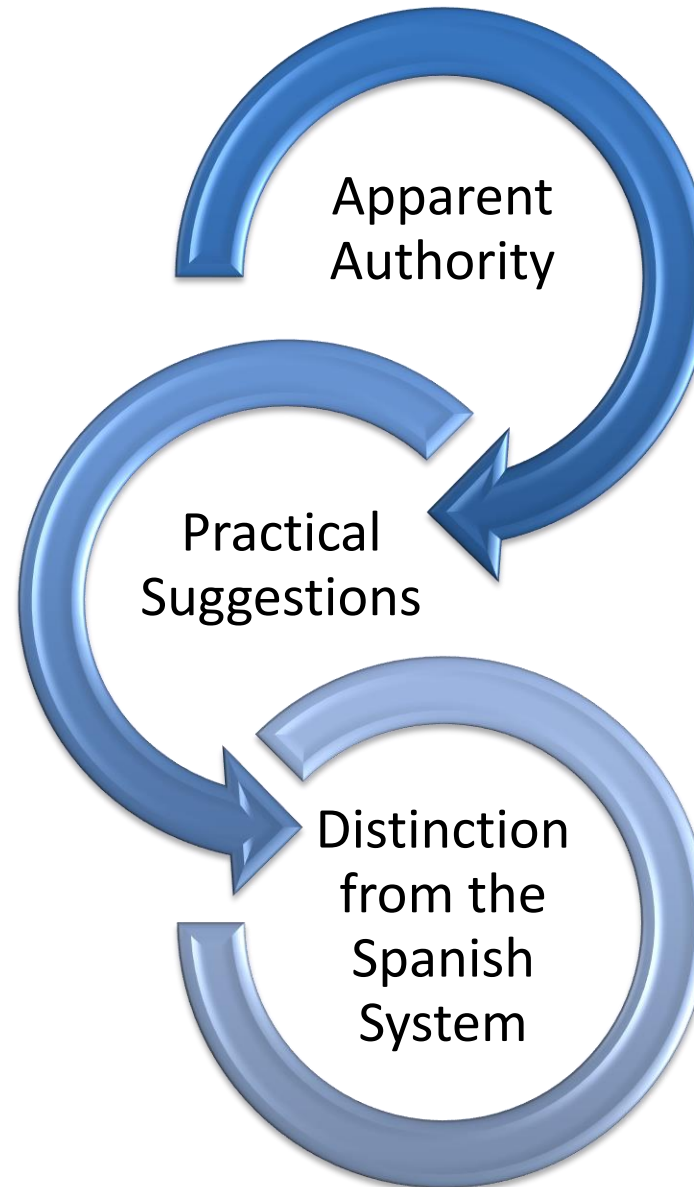
- Less emphasis on a civil code; rights and concepts of “equity”

Federal and state courts typically have three levels: trial courts, appellate courts, and supreme court

Establishing a Business in the U.S.



Agents



Judicial Entities

Corporation

Corporation (Corp.), equivalent to a “*Sociedad Anónima*”

Limited Liability Company

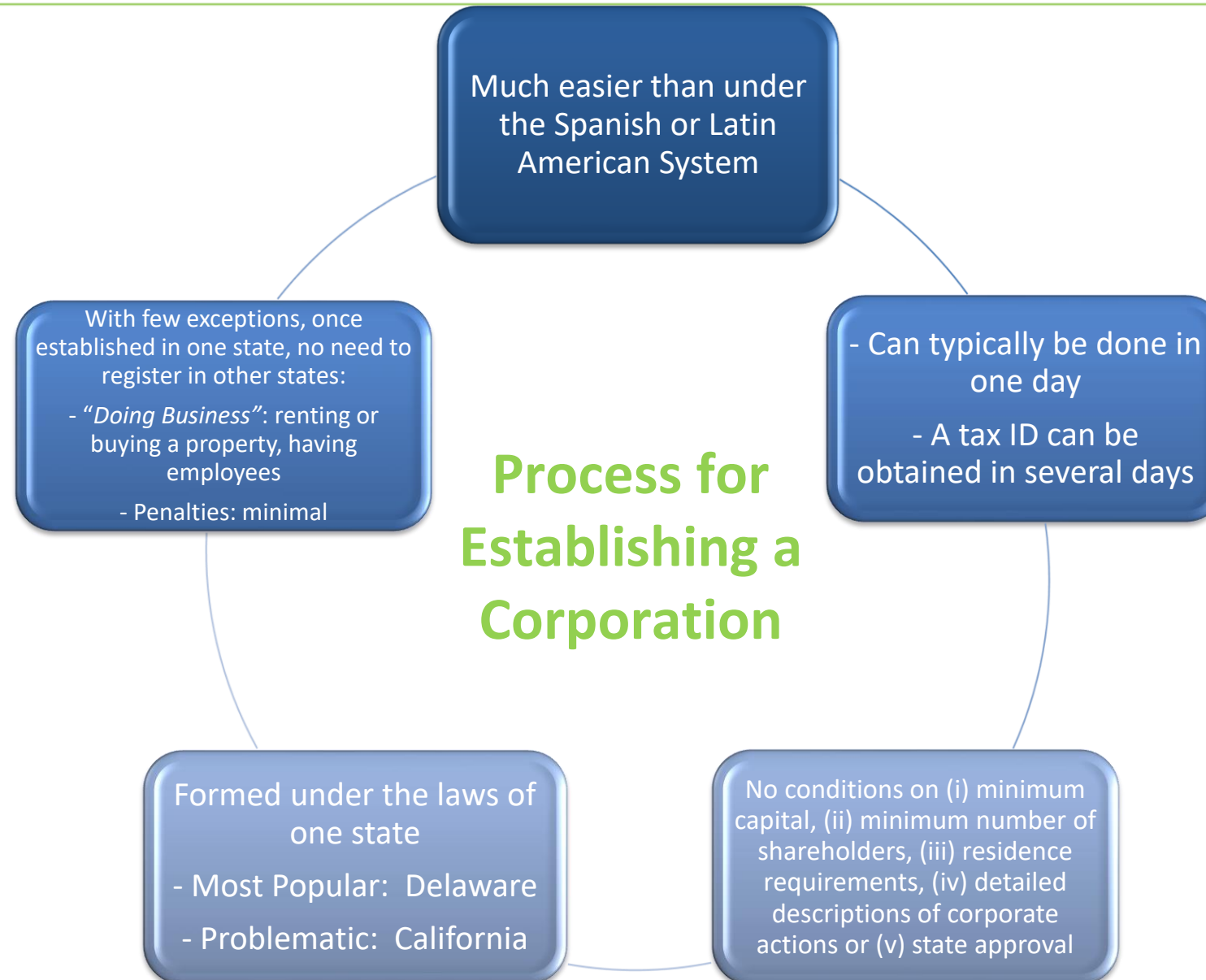
Limited Liability Company (LLC), equivalent to a “*Sociedad Limitada*”

Temas Impositivos

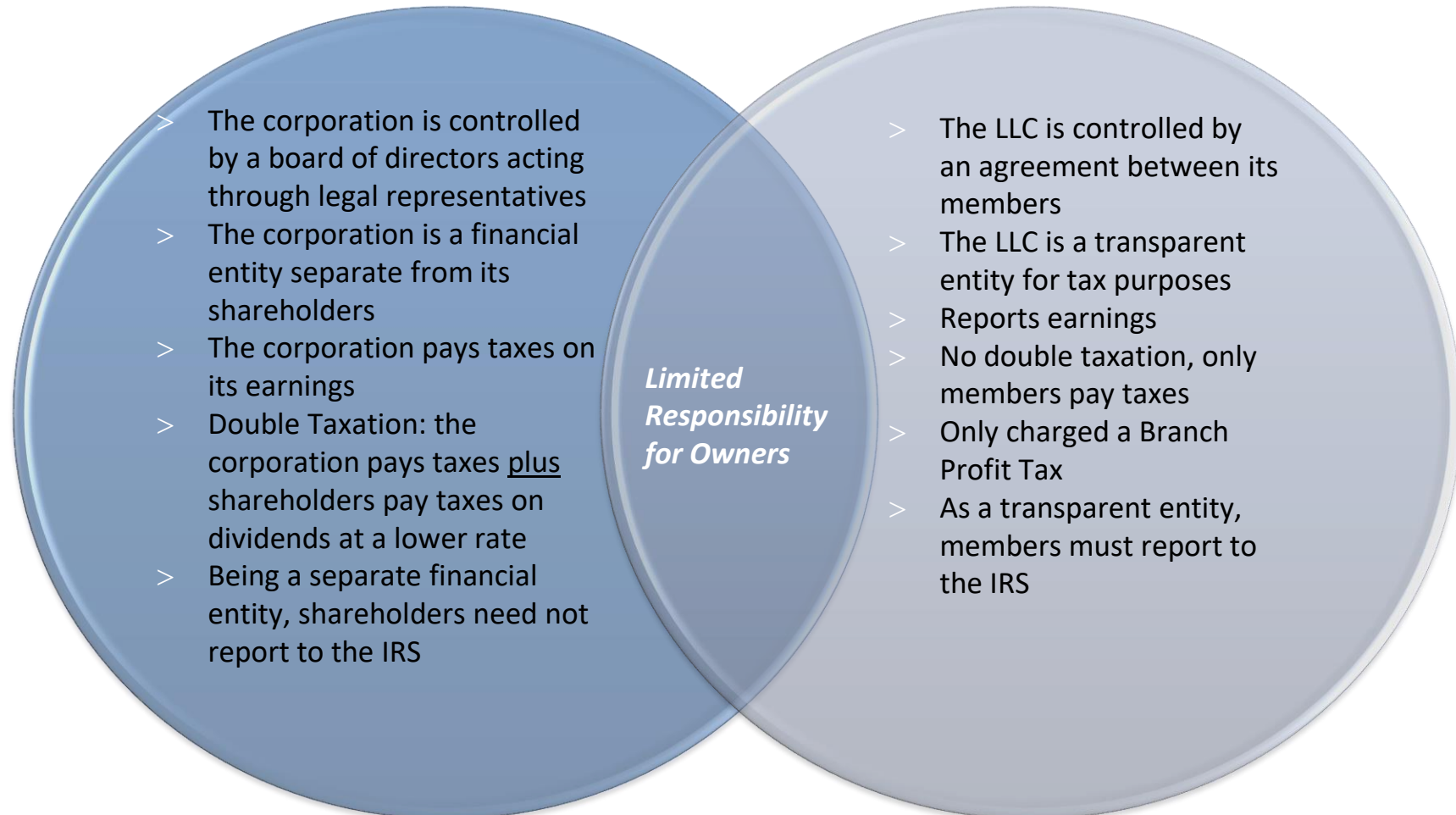
Corp. and LLC both limit the responsibility of their owners

Doctrine of Piercing the Corporate Veil

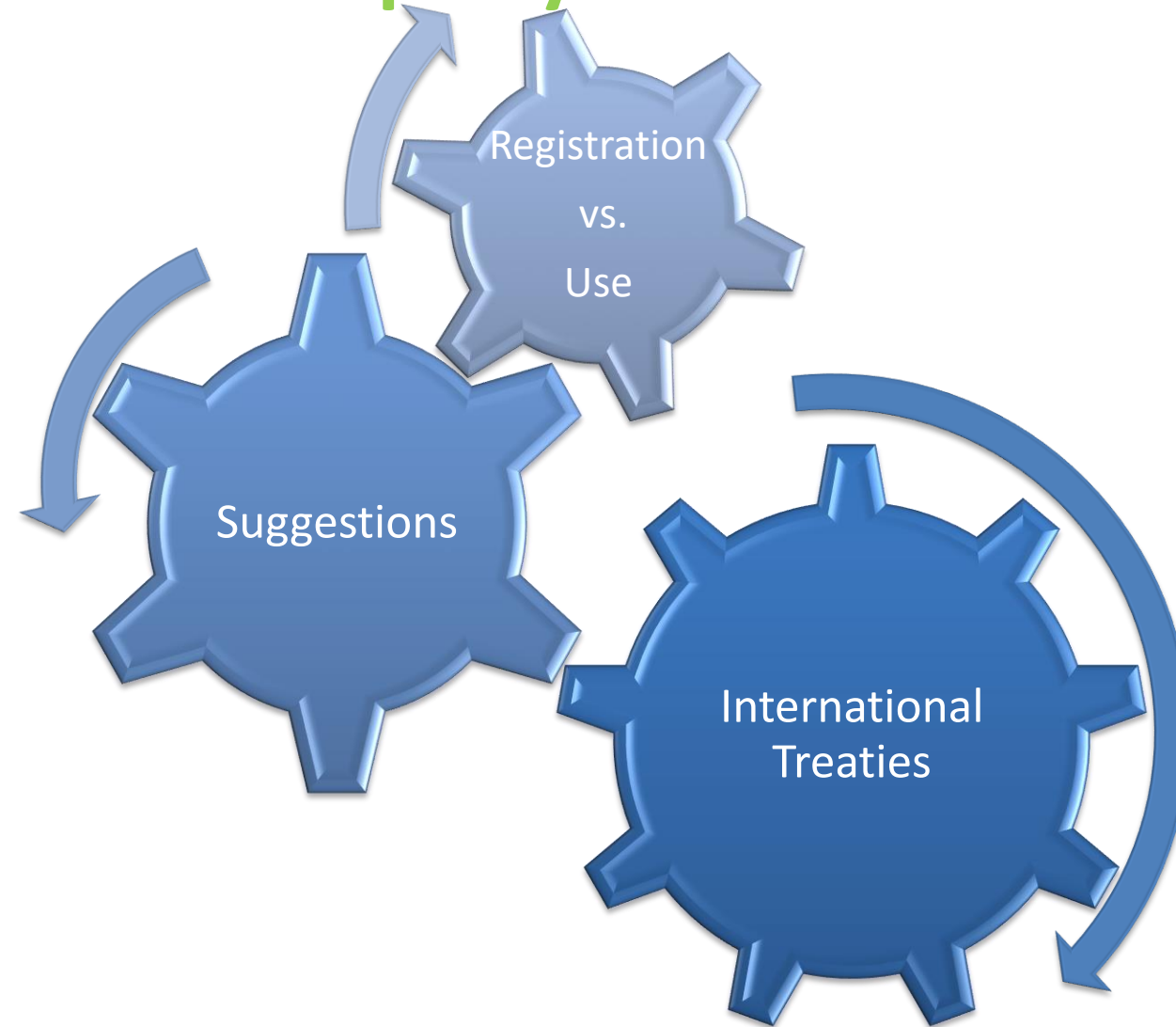
- Exists separate from the owners
- Separate financial resources
- Respect for corporate control



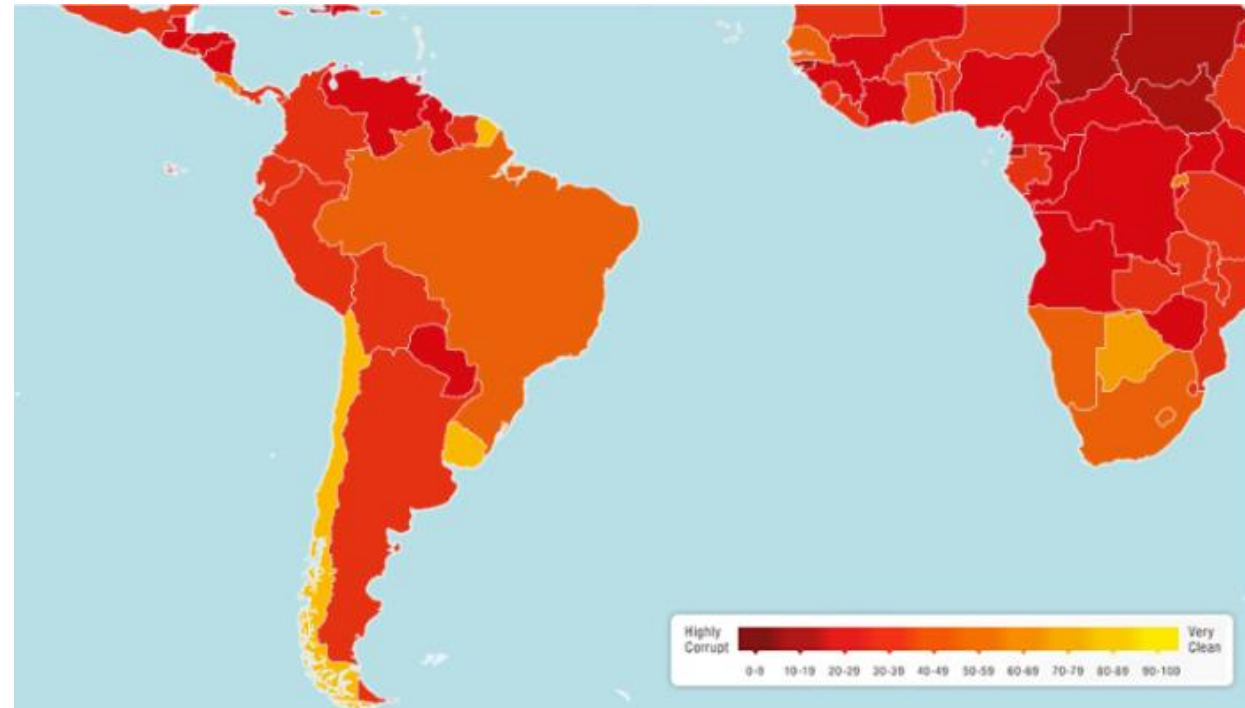
Corp. vs LLC



Intellectual Property



Business Alliances in the U.S.



Shareholder
Agreements

Minority
Rights

Spain /
FCPA

Laws and the Country of Origin

The obligation of “reasonable care” requires that importers make exact declarations with regard to the origin of their imported merchandise

Label

U.S. law requires that all merchandise be labeled with the name of its country of origin in a visible location as legibly and permanently as the nature of the merchandise will allow

Visas for Businesses

L-1 Visa: Intracompany Transferee

In order to qualify for an L-1 Visa, an employee must:

- > Have continuously served the company outside of the United States during at least one of the three years prior to the employee's initial entry into the U.S.
- > Be a director, executive or hold a position of specialized knowledge abroad and come to the U.S. to work in a director, executive or other position requiring such knowledge
- > Move to the U.S. for a temporary time period
- > Work for an company with offices in the U.S. and abroad that actively conducts such business during the employee's stay in the U.S.
- > Affiliation between the entities

Visas for Businesses

E-2 Visa: Treaty Investors

- > The investor must already have made a substantial investment, or must document that he or she is actively in the process of making a substantial investment
- > The investment must be an active investment (i.e., not passive)
- > The investor must have a majority stake in the company
- > The company must be more than marginal

Visas for Businesses

H1-B Visa: Specialized Worker

- > In order to qualify for an H1-B Visa, an employee must:
 - > Be a “specialized worker” (e.g., a professional such as an engineer, accountant, lawyer, investment banker, etc.)
 - > Provide services that are sufficiently specialized
- > Maximum number of H1-B Visas issued every year: 65,000 with the exception of 20,000 additional visas for persons with advanced degrees (e.g., a master’s degree)
- > Duration of H1-B Visas is up to 3 years with the possibility to extend for a duration totaling no more than 6 years

TAX CONSIDERATIONS

- **Carlos Somoza, Principal, Kaufman Rossin**

Inversión Extranjera en la Florida: Implicaciones Tributarias

*2017 Misión Desarrollo Económico, Madrid – España
Febrero 23, 2017*

*Carlos A. Somoza, Principal
Kaufman Rossin*



03	<i>Inversión Extranjera en la Florida-E.E.U.U</i>
0	
6	<i>Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U</i>
11	<i>Asuntos tributarios estadounidenses para dueños de empresas españolas</i>
15	<i>Sesión de preguntas y respuestas</i>
1	
6	<i>Biografía</i>
17	<i>Sobre Kaufman Rossin</i>

Tributos Estadounidenses para Ingresos no provenientes de negocios o actividades comerciales.

Compañía Española invierte en activos en E.E.U.U y recibe fuente de ingresos proveniente de E.E.U.U:

Normas Generales

- 30% de Retención de Impuestos en la fuente para ingresos estadounidenses no provenientes de negocios o actividades comerciales, "FDAP" por sus siglas en inglés ("fijo o determinable, anual o periódico"). Ejemplo: intereses, dividendos, rentas y regalías (excluye ganancias de capital)
- El porcentaje de la retención de impuestos puede ser reducido gracias al tratado tributario de renta que existe entre Estados Unidos de América ("Estados Unidos") y España.

Ganancia Estadounidense por Inversión (US Source Investment Income - FDAP)

- Incluye intereses, rentas, regalías y dividendos.
- Impuesto sobre ingresos brutos (no se permiten deducciones)
- Impuesto estatutario del 30%
- Recaudo a través de retenciones y remesas por parte del pagador estadounidense.

Excepciones

- Intereses Bancarios
- Ganancias de capital
- Ingreso por intereses de cartera de inversiones (10% + exclusión de los accionistas)
- Intereses en bienes inmuebles y bienes raíces estadounidenses
- Tasas de retención bajo el tratado tributario de renta entre E.E.U.U y España



Tributos Estadounidenses para Ingresos provenientes de negocios o actividades comerciales.

Compañía Española que desarrolla suficientes actividades comerciales en E.E.U.U y recibe ingresos que están vinculados con un negocio estadounidense o que se considera como un establecimiento permanente bajo el tratado tributario de renta entre Estados Unidos y España.

Normas Generales

- Impuestos sobre ingresos netos a fuentes de negocio estadounidense o de una empresa efectivamente vinculada a una actividad ejercida en Estados Unidos ("ECI" effectively connected income).
- Impuesto a Sucursales sobre la utilidad generada. (Branch Profits Tax)
- Se debe realizar declaración de renta (formularios 1120F y F1120).

Actividades comerciales o negocios estadounidenses

- Se permite realizar deducciones
- Impuestos gravados a tasas progresivas (hasta un 35% impuesto federal y 5.5% impuesto del estado de la Florida)
- Impuesto a Sucursales sobre la utilidad generada (30% de impuesto adicional sobre repatriación de utilidades). Referirse al tratado tributario de Estados Unidos con España. (Impuesto a la renta estatal y local)
- Interés a bienes inmuebles y bienes raíces estadounidenses. (U.S real property interest - FIRPTA)

Tributación de bienes inmuebles, bienes raíces y propiedades en E.E.U.U

Para inversionistas extranjeros, las ganancias generadas por venta de inmuebles , bienes raíces y propiedades estadounidenses son sujetas a impuestos y son tratados como “Ingresos efectivamente relacionados” (effectively connected income).

Son catalogados como bienes inmuebles, bienes raíces y propiedades en E.E.U.U:

- Terrenos y edificios
- Minas, pozos y demás depósitos naturales
- Cultivos, cosechas y madera
- Propiedad personal “asociada con” el uso de bienes inmuebles y propiedades como cercas y equipo movable

Sociedades Anónimas estadounidense de bienes raíces (U.S. real property holding corporations)

- Valor del mercado para sociedades de bienes raíces \geq 50% del valor del mercado de todas las propiedades e intereses del negocio.

Compradores de Bienes inmobiliarios en Estados Unidos :

- Están obligados a retener 15% de impuesto sobre el monto bruto realizado por el vendedor extranjero. Hay excepciones.

Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U

Empresa Española

- Sucursales o Filiales (Branch operations)

Empresa subsidiaria en Florida o cualquier otro estado de Estados Unidos

- Corporaciones "C". ("C" Corp)
- Corporaciones "S" ("C" Corp): *disponible solo para contribuyentes estadounidenses.*

Sociedad en el estado de la Florida o cualquier otro estado de los Estados Unidos

- Sociedad General y Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Partnership).
- Sociedad Limitada de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Limited Partnership).
- Compañía de responsabilidad limitada (Limited Liability Company).

Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U

1. Empresa Española - Sucursal

La empresa Española se registra en el Estado de la Florida (departamento de corporaciones) para poder realizar actividades comerciales dentro del estado.

Nota: Pueden existir actividades comerciales entre la empresa española y Estados Unidos antes de la fecha de registro de la empresa española en la Florida.

- Operando a través de una sucursal o establecimiento permanente.
- Normalmente involucra a una empresa Española vendiendo bienes a consumidores estadounidenses, ofreciendo servicios a empresas estadounidenses o cualquier otro tipo de actividad comercial con empresas ubicadas en E.E.U.U.
- Impuesto sobre renta a ingresos estadounidenses efectivamente conectados. (Income tax on U.S. effectively connected income)
- Impuesto a las utilidades de la sucursal del 30% por repatriaciones. (deemed repatriations)
- Formularios de impuestos anuales en E.E.U.U 1120F y F 1120.

Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U

2. Empresa en la Florida o cualquier otro estado de los Estados Unidos.

Empresa organizada por el Departamento de Estado de la Florida , división de empresas.

- Empresa "C": Están sujetas a un impuesto sobre la renta de hasta el 38% (incluyendo impuestos federales y estatales).
- Dividendos a accionistas extranjeros están sujetos a una retención de impuestos adicional del 30% (referirse al tratado tributario de renta entre E.E.U.U y España).
- Subcapitalización de E.E.U.U/ reglas de eliminación de ganancias.
- Formularios de impuestos anuales estadounidenses 1120 y F1120.



Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U

3. Sociedad en el estado de la Florida o cualquier otro estado de Estados Unidos

Sociedad organizada por el Departamento de Estado de la Florida , división de empresas.

- Se requieren al menos dos socios para crear la sociedad.
- Para fines tributarios, la sociedad es tratada como transparencia fiscal. (flow-through entity)
- La sociedad no está sujeta a impuestos a nivel de la entidad, los socios si lo están, esto evita una doble imposición fiscal.
- Formularios de impuestos anuales estadounidenses 1065 y F1065.

Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U

4. Sociedad de Responsabilidad Limitada en Florida o cualquier otro estado de Estados Unidos

La Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company "LLC") es organizada por el Departamento de Estado de la Florida , división de empresas.

- La Sociedad de Responsabilidad Limitada es una alternativa flexible en vez de crear una Corporación, sin embargo puede estar sujeta a los mismos tributos que una corporación.
- La Sociedad de Responsabilidad Limitada puede ser gravada como :
 - ❖ Entidad no considerada (disregarded entity) (ejemplo: Sucursal o Filial) si solamente tiene un solo dueño o;
 - ❖ Como una asociación (partnership o C Corporation), en caso de tener mas de un dueño.

Quién es considerado como contribuyente estadounidense?

- Ciudadano estadounidense (por nacimiento o por naturalización)
- Residente permanente estadounidense ("green card")
- Test de presencia sustancial: 183 días de permanencia dentro de los Estados Unidos basado en un promedio ponderado de los últimos tres años.

Excepción "Relación Cercana" : Un individuo que permanece menos de 183 días en los estados unidos durante el año fiscal y tiene una conexión cercana a otro país diferente a los Estados Unidos.

- Exclusiones especiales para estudiantes, diplomáticos entre otros.
- Regla de desempate : referirse al Tratado tributario de renta Estados Unidos con España provisión "tie breaker".

Reglas de los impuestos sucesoriales y regalos a residentes.

- El domicilio es fundamental para los impuestos sobre sucesiones y regalos.
- Residencia para efectos del impuesto de renta estadounidense, no es lo mismo que el domicilio para efecto de impuestos sobre sucesiones y regalos.
 - ❖ Examen de presencia substancial – examen objetivo ;
 - ❖ Concepto de Domicilio – examen subjetivo basado en hechos y circunstancias.

Es posible ser contribuyente residente pero no un domiciliario para efectos de impuestos sobre sucesiones y regalos.

Impuestos sucesoriales.

- En 2017, los No-Domiciliarios sujetos al pago de impuestos por sucesiones de herencia total ubicadas en Estados Unidos:
 - ❖ Bienes inmuebles y bienes raíces estadounidense;
 - ❖ Propiedad tangible e intangible ubicada en los Estados Unidos.
- En 2017, la exclusión del impuesto de patrimonio de extranjeros es de tan solo \$60,000 dólares (ver ciertos tratados de herencia para excepciones) mientras que la de un domiciliado estadounidense es de \$5,490,000 dólares.
- Deducción conyugal es permitida solo si uno de los cónyuges donantes es ciudadano estadounidense. Aquellos fideicomisos domésticos que califiquen, pueden ser de gran ayuda.

Impuesto a regalos.

- No- Domiciliarios sujetos a impuestos estadounidenses por regalos al momento de transferir propiedades en E.E.U.U:
 - ❖ Bienes inmobiliarios y bienes raíces estadounidense;
 - ❖ Propiedad tangible e intangible ubicada en los Estados Unidos;
 - ❖ La Moneda es definida como propiedad tangible.(Ejemplo: dinero en efectivo depositado en cuentas bancarias de un banco en Estados Unidos)
- Sin embargo, aquellas transferencias de propiedades personales intangibles, son exentas del impuesto de regalos.
- Cada donante No-Domiciliario, se le permite una exclusión anual de \$14.000 dólares .
- La deducción conyugal es permitida solo si uno de los donantes es ciudadano estadounidense. En tal caso, una exclusión anual de \$149.000 dólares aplica a los regalos al cónyuge que no es ciudadano estadounidense.

Sesión de preguntas y respuestas.





Carlos Somoza, J.D., L.L.M.

Principal – Servicios de Impuestos Internacionales

305.857.6849 | csomoza@kaufmanrossin.com

EDUCACIÓN

- B.S. Contabilidad, Florida International University

INDUSTRIAS

- Inmobiliaria y finca raíz
- Manufacturera
- Distribución
- Servicios Financieros

Carlos Somoza es el Principal en el departamento de Servicios de Impuestos Internacionales de Kaufman Rossin. Tiene más de 20 años de experiencia en tributación federal, herencia y regalos. Ha trabajado con clientes tanto del sector privado como público, asesorándolos en áreas relacionadas con tributación internacional, tributación a adquisiciones, reorganizaciones libre de impuestos, litigios con el IRS y demás temas relacionados con el cumplimiento de impuestos.

Carlos es experto en tributación nacional e internacional, apoyando de esta forma a empresas multinacionales y empresarios en planeación y estructuración internacional tributaria. De igual forma asiste a clientes extranjeros de alto perfil con asesoría pre-inmigratoria y con la elaboración de estructuras patrimoniales y sucesorias.

Carlos proporciona soporte a clientes que forman parte del Programa de Divulgación Voluntaria Offshore del Servicio de Impuestos Internos de E.E.U.U (IRS por sus siglas en inglés) así como también a estar en debido cumplimiento con la Ley de Cumplimiento Tributario de Cuentas Extranjeras (FATCA por sus siglas en inglés).

Carlos es contador de la Universidad Internacional de la Florida (FIU), Juris Doctor (Cum Laude) y Masters of Law (LLM) de la Universidad de Miami con especialización en Tributación Internacional.

Quiénes somos



- Una de las mejores firmas de contabilidad certificada (CPA por sus siglas en inglés) en los Estados Unidos.
- Sede principal en Florida (Estados Unidos), ofreciendo servicios a clientes en los 50 estados y en más de una docena de países.
- Asesoramos a empresarios y familias desde hace 54 años.
- Excelencia en habilidades técnicas, mejores prácticas en sistemas de control y tecnología.
- Especialidades incluyen: Impuestos nacionales e internacionales, bienes raíces, inversiones alternativas, cumplimiento bancario y servicios de asesoría de riesgo entre otros.
- Miembros del American Institute of Certified Public Accountants' Center for Audit Quality.
- Mejor empresa por parte de Philip Morris en los Estados Unidos durante 6 años consecutivos en los listados de South Florida Business Journal en la categoría de "Mejor lugar para trabajar".
- Bajo índice de rotación de personal.
- La Universidad Kaufman Rossin ofrece mas de 330 cursos académicos al año para el desarrollo profesional.
- Alianza de firmas contadoras más grande del mundo.
- Más de 630 miembros en 103 países
- Acceso a mas de 3,290 profesionales calificados.

Aviso Legal

Con el fin de asegurar el cumplimiento de la regulaciones del Departamento del Tesoro, le informamos que cualquier información que se encuentre en este documento (incluyendo anexos), no pretende ser y no puede ser usada para los siguientes propósitos: (i) evadir penalidades tributarias bajo el código de Rentas Internas Estadounidense o ser aplicada a las disposiciones de las leyes tributarias estatales y locales de los Estados Unidos o (ii) promocionar, divulgar o hacer uso de esta información a terceros con fines relacionados a temas tributarios.

El material discutido en esta presentación, pretende proveer información general y no debe ser puesta en práctica sin la respectiva asesoría profesional ajustada a las necesidades personales y de su compañía.

Kaufman Rossin

Kaufman Rossin ha representado a las empresas de la Florida por más de 50 años y ofrece sus servicios a clientes internacionales en más de una docena de países. Somos una compañía contable certificada (CPA por sus siglas en inglés) y consultora de las más grandes de Estados Unidos y ofrecemos servicios tradicionales contables, auditorías, impuestos así como también ofrecemos apoyo en transacciones complejas en asesorías de negocios, contabilidad forense, riesgo, cumplimiento, entre otros. Nuestra compañía ha sido reconocida como una de las mejores firmas CPA de los Estados Unidos y la mejor empresa para trabajar. Con más de 300 empleados, estamos orgullosos de compartir nuestra experticia de forma personalizada .

KAUFMAN | ROSSIN

www.kaufmanrossin.com

FOR MORE INFORMATION CONTACT US AT:



MARIO J. SACASA

Senior Vice President
International Economic Development
Miami-Dade Beacon Council
305-579-1367
msacasa@beaconcouncil.com



PAMELA FUERTES

Vice President
International Economic Development
Miami-Dade Beacon Council
305-579-1330
pfuertes@beaconcouncil.com