

# MIAMI

**PUENTE ENTRE  
EUROPA Y LAS  
AMÉRICAS**

**FEBRERO 2017**





## **JARET DAVIS**

**Presidente Junta Directiva  
Miami-Dade Beacon Council**

**Accionista Ejecutivo  
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**

**Presidente Ejecutivo  
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**

**Presidente Ejecutivo  
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**

**Sub Director**

**Enterprise Florida, Oficina en España**



# **FLORIDA: El Mejor Estado Para Negocios**

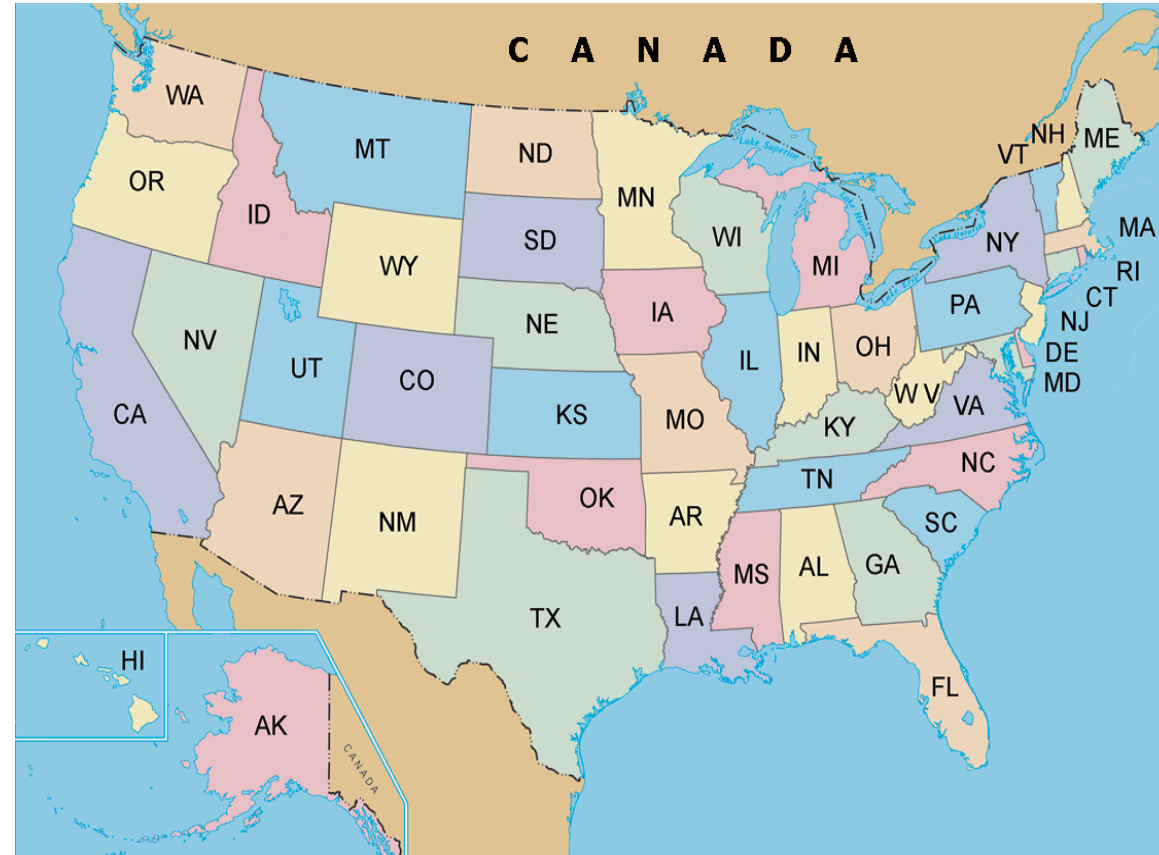
## **Madrid – Febrero, 2017**



# Estados Unidos



- **Superficie y Población:** 9.826.000 km<sup>2</sup> / 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.

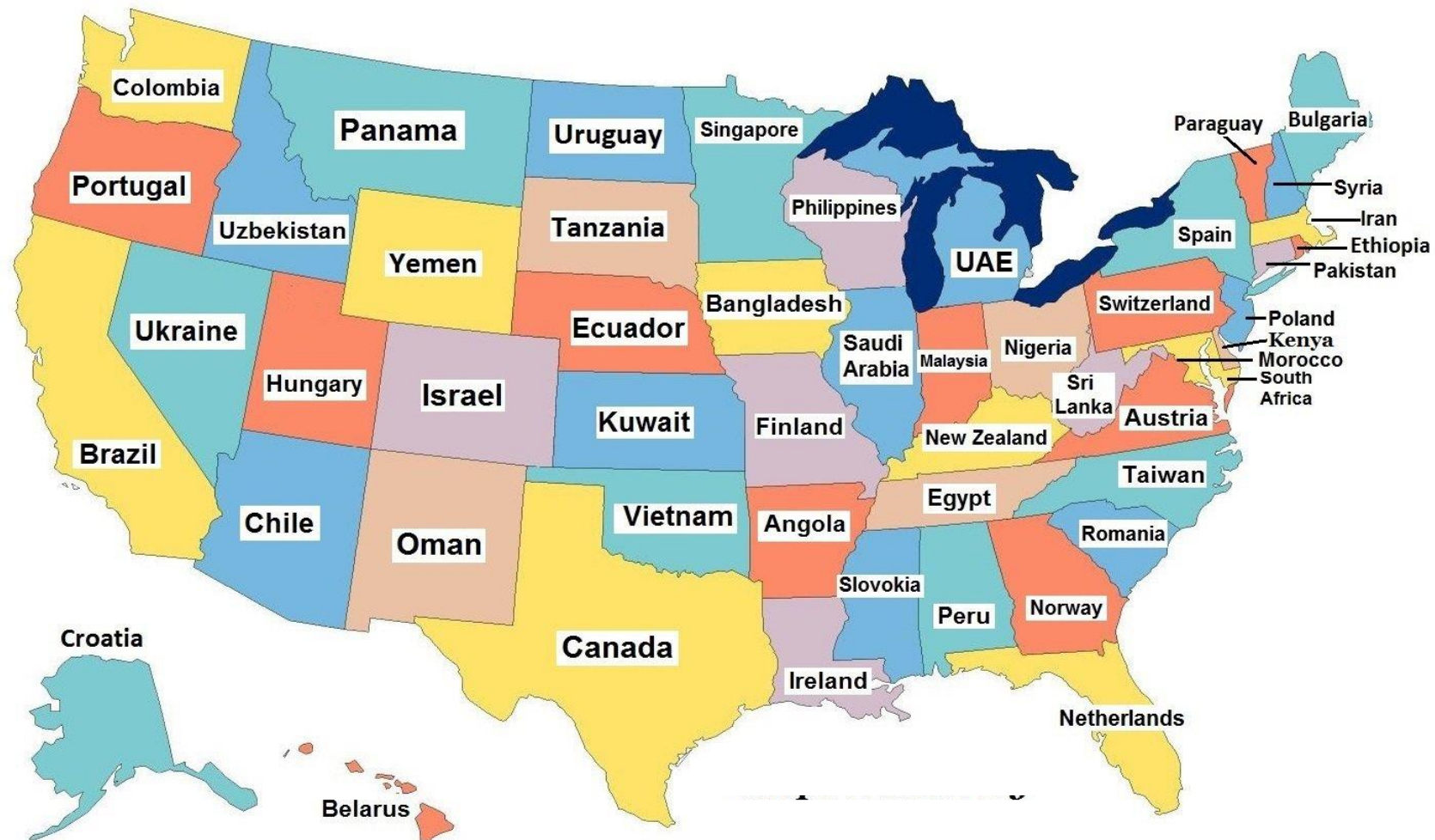




# Estados Unidos



## US States Renamed for Countries with Similar GDPs







# Estados Unidos



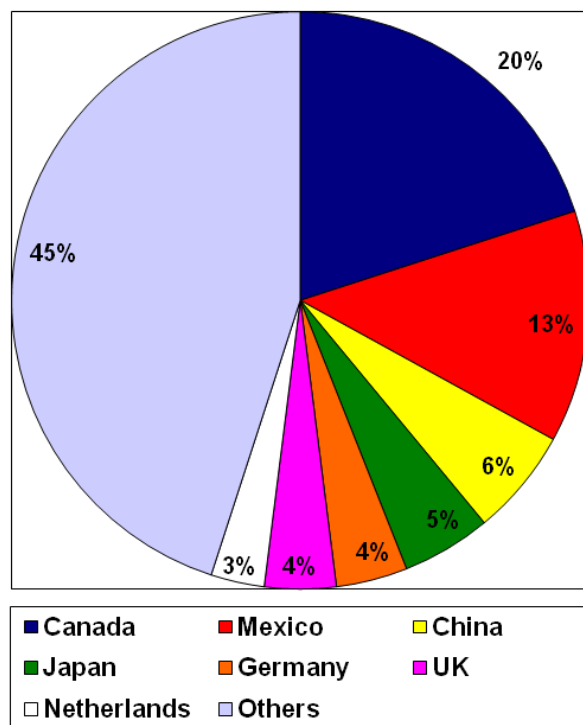
- **Aspectos institucionales. Coyuntura político – económica**
  - **Economía que absorbe el 21% de las IM y representa el 17% de las EX.**
  - **Peso total de su PIB: 20% del total mundial (1/5).**
  - **Economía tremendamente dinámica. Acostumbrada a pocas ayudas públicas.**
  - **País de emprendedores.**
  - **País con grandes distancias y diferentes mercados internos.**
  - **Mercado hiper-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.**



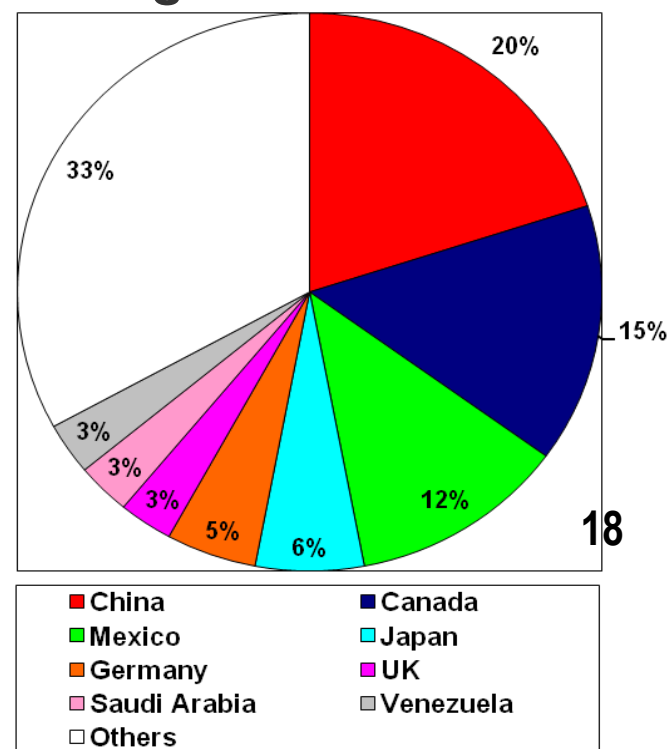
# Estados Unidos



## 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.



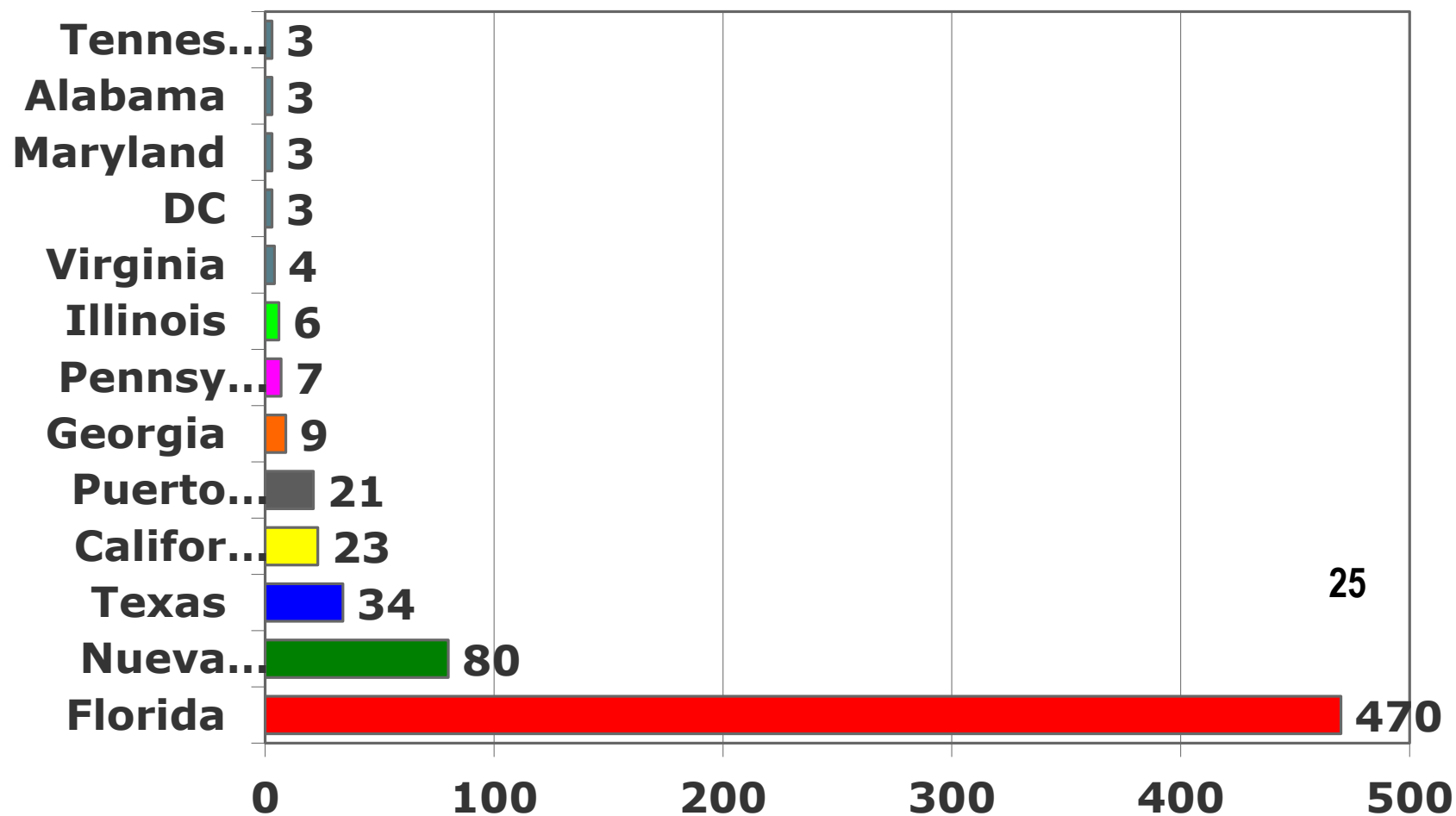
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2.952	3.307	1.204	1.821	3.360	1.520	5.100

- 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)<sup>24</sup>





## 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

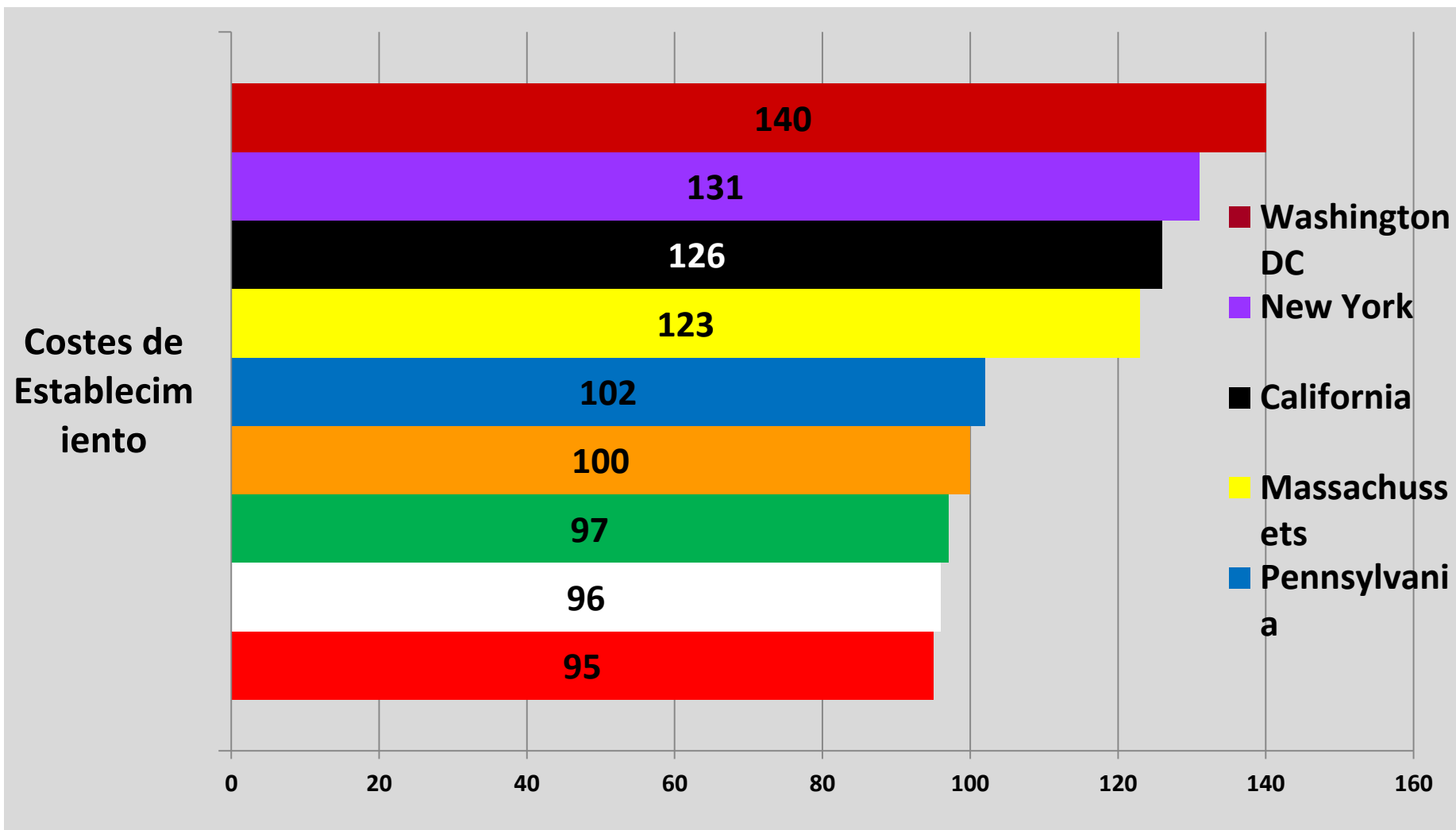


### Sectores con mayor interés para las empresas españolas

- ❑ **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.**<sup>29</sup>
- **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](mailto:garance@eflorida.es)**

**[www.eflorida.com/spain](http://www.eflorida.com/spain)**





## **MARIO J. SACASA**

**Vicepresidente Senior**

**Desarrollo Económico Internacional**

**Miami-Dade Beacon Council**

# MIAMI-DADE BEACON COUNCIL RED ESTRATÉGICA

**VISIÓN : MIAMI-DADE ES UNA COMUNIDAD DEL SIGLO 21**

**MISIÓN: AUMENTAR EMPLEO E INVERSIÓN EN MIAMI-DADE**

## Pilar 1

Promover Miami-  
Dade Como un  
Destino Global de  
Negocios

## Pilar 2

Asistir en el  
Crecimiento de  
Empresas Locales

## Pilar 3

Contribuir al  
Futuro Económico  
de Miami-Dade

**Una Comunidad Una Meta**

# EL MIAMI-DADE BEACON COUNCIL PROMUEVE LA CREACIÓN Y CRECIMIENTO DE NEGOCIOS EN MIAMI-DADE

Con Servicios Confidenciales y  
Sin Costo para las Empresas

Organización Oficial Publica-Privada de  
Desarrollo Económico en el Condado  
Miami-Dade

Investigación  
de Mercados

Programas de  
Incentivos

Obtención de  
Permisos

Acceso a  
Programas  
Financieros

Capacitación  
de Mano de  
Obra

Asistencia en  
Selección de  
Localidades

Información  
Sobre Costes  
Empresariales

Acceso al Más Alto  
Liderazgo  
Empresarial

# POR QUÉ MIAMI?



- Florida es el 3<sup>rd</sup> estado más grande de los EEUU
- Florida tiene 21 millones de residentes + 800 nuevos residentes CADA DIA
- Miami-Dade es el condado de mayor población en la Florida
- El condado Miami-Dade tiene 2,6 millones de residentes + 250 nuevos residentes CADA DIA

# MIAMI HOY DÍA



- Una de las 5 Ciudades Más Interconectadas en el Mundo
- 1,000+ Compañías Multinacionales
- #3 en Crecimiento de Nuevos Trabajos
- #2 en Actividad “Start Up”
- #1 Mejor Lugar para Trabajar con Gran Calidad de Vida
- 2,6 Millones de Residentes
- 50+% Nacidos Fuera de EEUU
- 106 Idiomas en Nuestras Escuelas

# MIAMI-DADE ES UNA COMUNIDAD *GLOBAL* DEL SIGLO XXI

1200 Compañías Multinacionales en Miami-Dade

160 Ciudades Servidas por el Aeropuerto Internacional de Miami

74 Consulados Extranjeros

42 Cámaras de Comercio Bi-Nacionales

21 Oficinas de Comercio Internacional

39 Bancos Internacionales

106 Idiomas

1.3 Millones de Residentes Nacidos Fuera de Miami



# MIAMI-DADE TIENE UNA INFRAESTRUCTURA DE APOYO A NEGOCIOS



- 36 Líneas de envío a 100 Países y 250 Puertos
- Capacidad para Barcos PANAMAX
- Capital Mundial de Cruceros



- 109 Aerolíneas
- 44,3 Millones de Pasajeros
- 153 Vuelos Directos Semanales a Europa
- 1138 Vuelos Directos Semanales a Latinoamérica



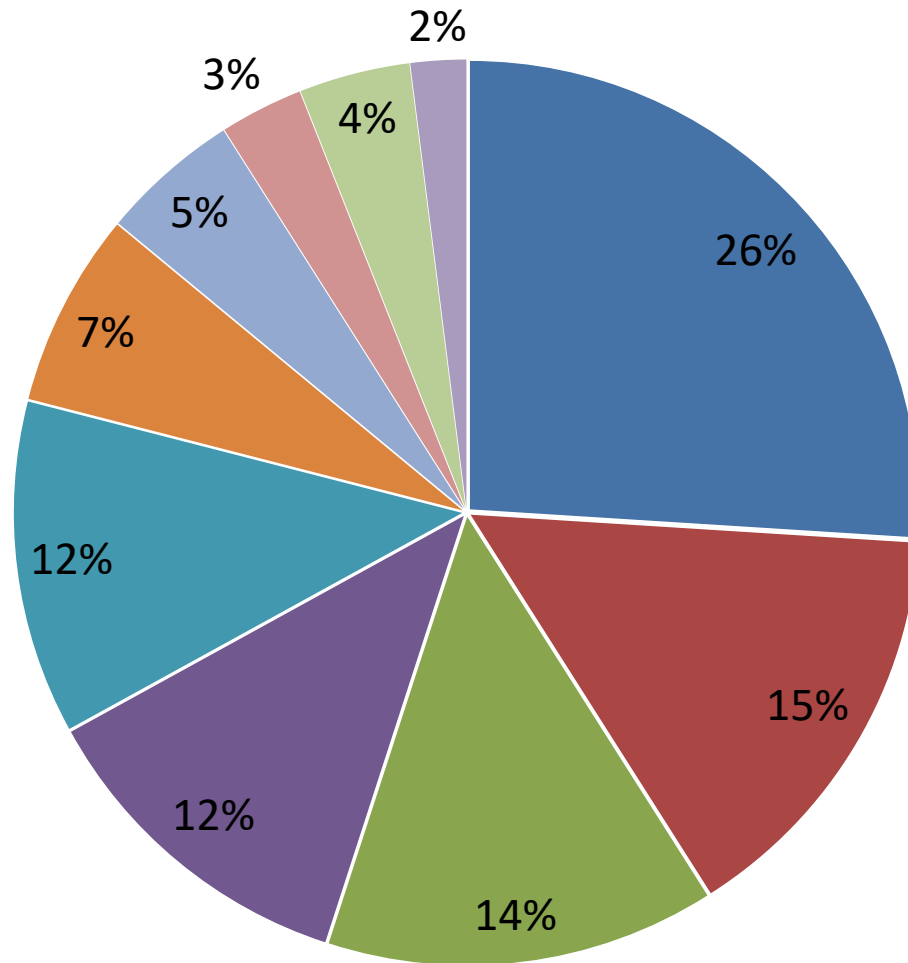
- 6 Universidades Reconocidas Mundialmente
- 2 Universidades de Investigación

# MIAMI-DADE PROVEE ACESO A CUALQUIER PARTE DEL MUNDO





# MIAMI-DADE TIENE UNA ECONOMÍA DIVERSIFICADA



- Comercio y Transporte
- Educación y Servicios de Salud
- Servicios Profesionales
- Servicios Gubernamentales
- Hotelería y Turismo
- Actividades Financieras
- Otros Servicios
- Manufactura
- Construcción
- Información

# 2015 ACTIVIDAD COMERCIAL EN EL DISTRITO DE ADUANA DE MIAMI (FLORIDA DEL SUR) & ESPAÑA

---

IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	COMERCIO TOTAL
578,7 Millones	346,9 Millones	925,6 Millones

Fuente: World City 2016 Miami Trade Numbers

# COMPARACIÓN COSTO DE VIDA EN ALGUNAS AREAS METROPOLITANAS/EE.UU.

---

<b>EE.UU. Promedio</b>	<b>100.0</b>
<b>Miami, Florida</b>	<b>108.7</b>
Boston, Massachusetts	146.4
Washington, D.C.	151.6
San Francisco, California	181.9
New York (Manhattan), NY	232.0

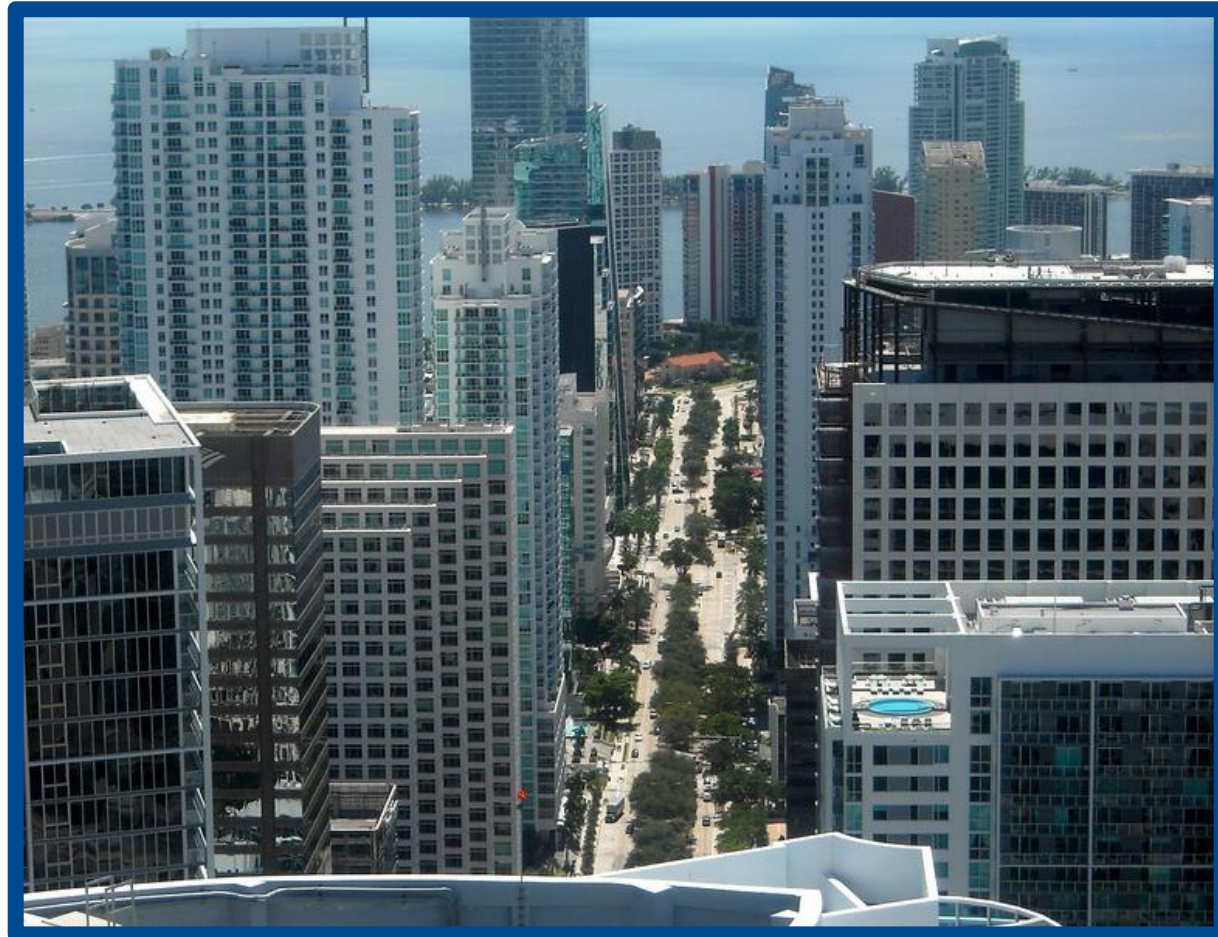
# COMPARACIÓN DE IMPUESTOS EN AREAS METROPOLITANAS/EE.UU.

Area Metropolitana	Impuesto Estatal Sobre Renta %	Impuesto Local Sobre Renta %	Impuesto Estatal Corporativo %	Impuesto Local Corporativo %	Impuesto Estatal Sobre Ventas %	Impuesto Local Sobre Ventas %
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

## SEIS INDUSTRIAS PRIORITARIAS



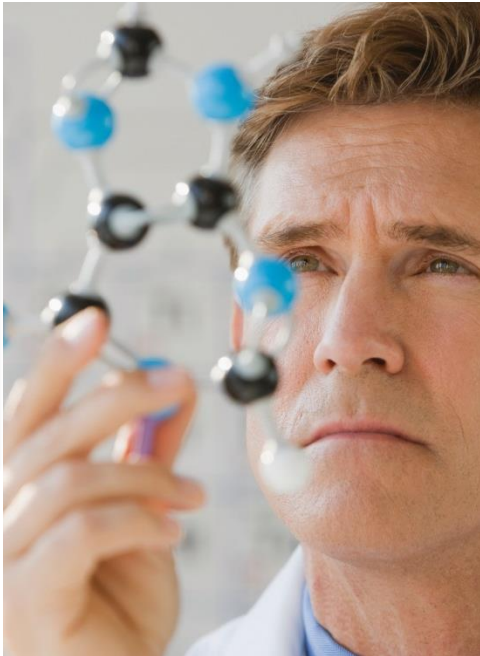
Comercio  
y Logística



Centro  
Tecnológico  
de las  
Américas

Tecnología

Ciencias de  
la Vida y  
Cuidado de  
la Salud



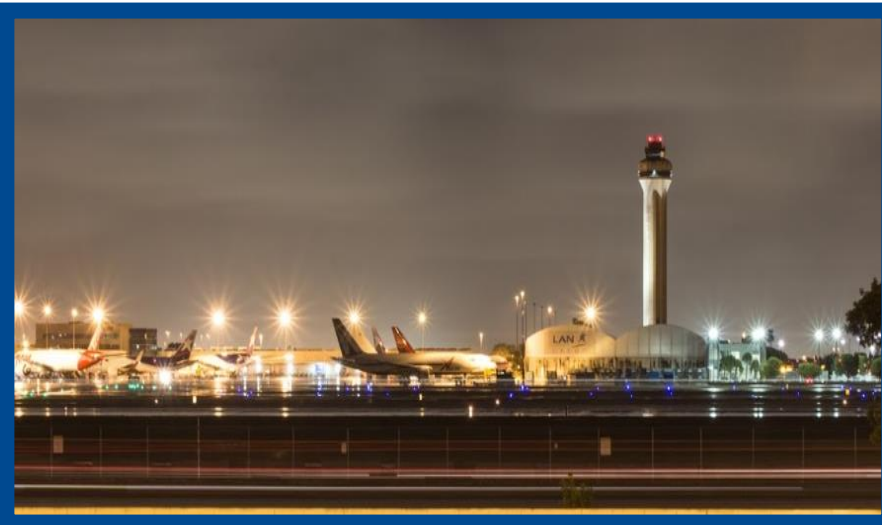
Banca y  
Finanzas



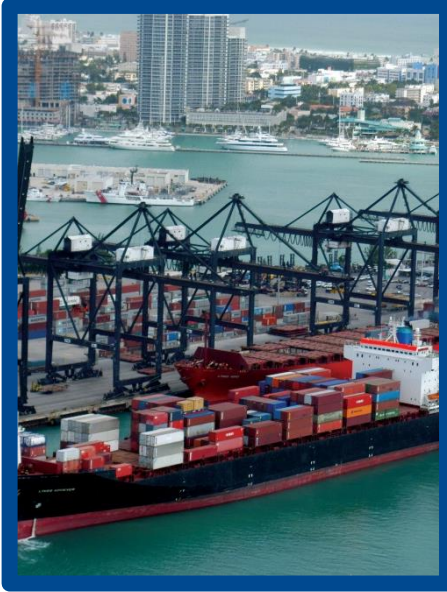
# Diseño Creativo



# Aviación



# ESPAÑA EN MIAMI



**12,050 Españoles viven en el Condado Miami-Dade**

**\$925,6 Milliones en Intercambio Comercial**

**28,649 Visitantes Españoles en 2014**

**400+ Compañías Españolas en Florida**



# PRESENCIA CORPORATIVA ESPAÑOLA EN MIAMI-DADE



# MIAMI INNOVATION CENTER

---



**JARET DAVIS**

**Presidente Junta Directiva  
Miami-Dade Beacon Council**

**Accionista Ejecutivo  
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 Smartscales 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 1<sup>st</sup> 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 6<sup>th</sup> largest number of undergrads with a computer science degree in the nation



# PARA MAS INFORMACIÓN SOBRE TECNOLOGÍA EN MIAMI-DADE, CONTACTE:



## CHRISTINE JOHNSON

Directora de Innovación & Tecnología

Desarrollo Económico Internacional

Miami-Dade Beacon Council

[cjohnson@beaconcouncil.com](mailto:cjohnson@beaconcouncil.com)

305-579-1387



# CONSIDERACIONES LEGALES

---

- Mark Lopez, Accionista, Greenberg Traurig LLP – Miami
- Antonio Pena, Accionista, Greenberg Traurig LLP - Miami

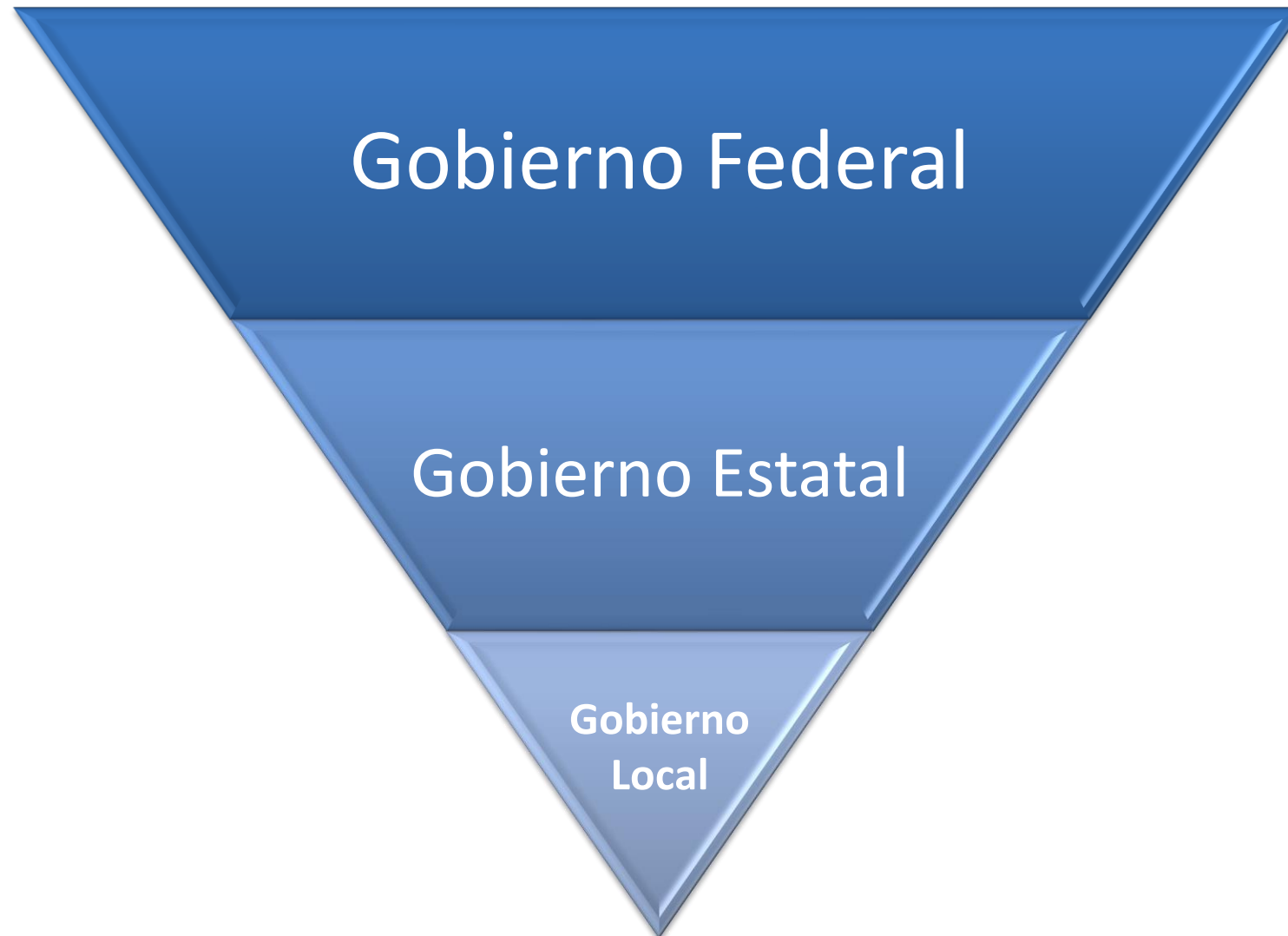
An abstract, low-angle photograph of a skyscraper's glass facade, showing a grid of lines and reflections in shades of blue and green.

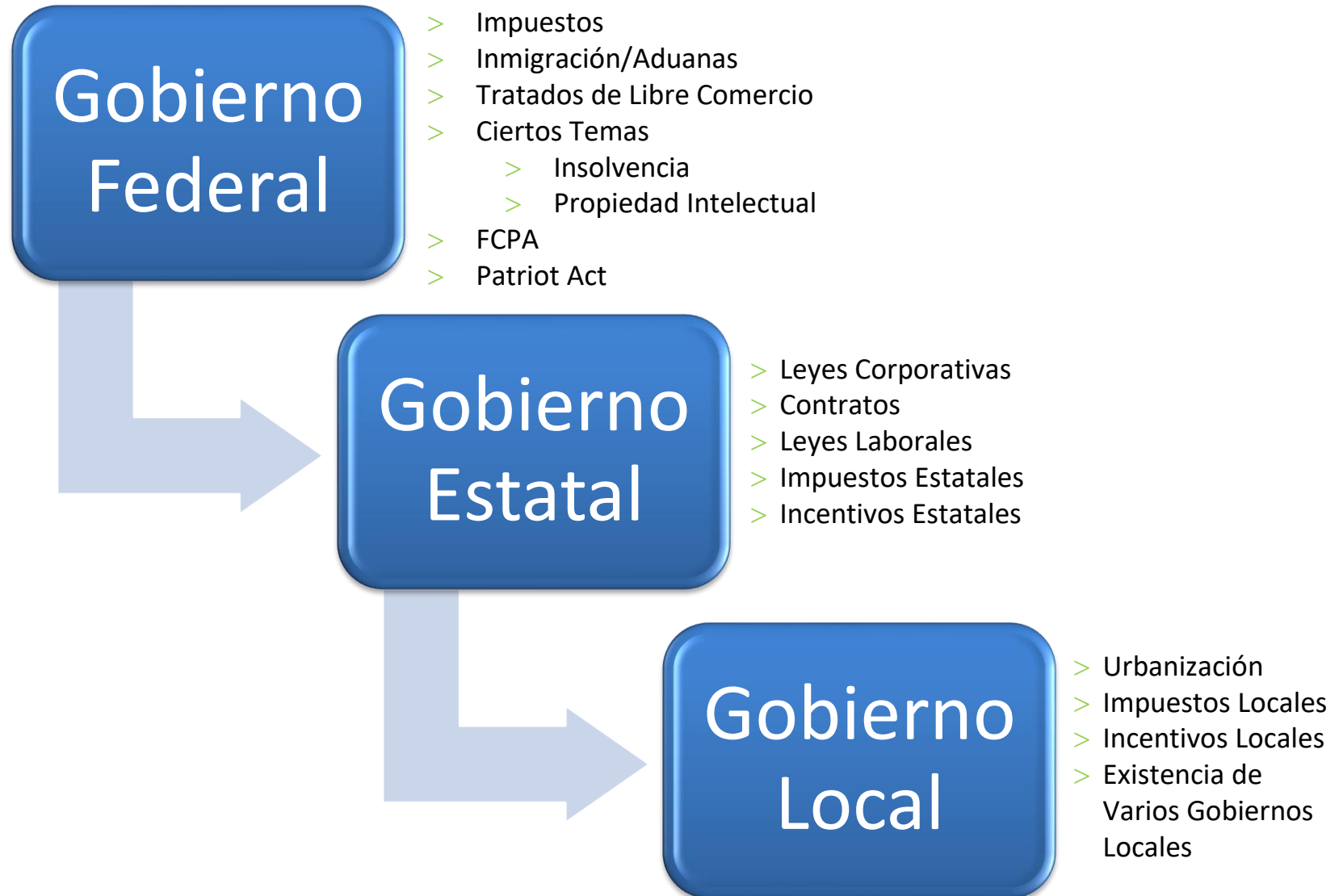
## Inversiones en los Estados Unidos

**Mark A. Lopez** | [mal@gtlaw.com](mailto:mal@gtlaw.com) | 305.579.0741

**Antonio Peña** | [penaa@gtlaw.com](mailto:penaa@gtlaw.com) | 305.579.0806

## Estructura Gubernamental





## Breve Comentario Sobre Nuestro Sistema Legal

La ley respeta el libre  
derecho de contratar con  
muy pocas excepciones

Cada contrato se rige por la  
ley de un estado

- Mas común: Nueva York
- Menos recomendado:  
California

*Clientes internacionales muchas  
veces prefieren arbitrajes*

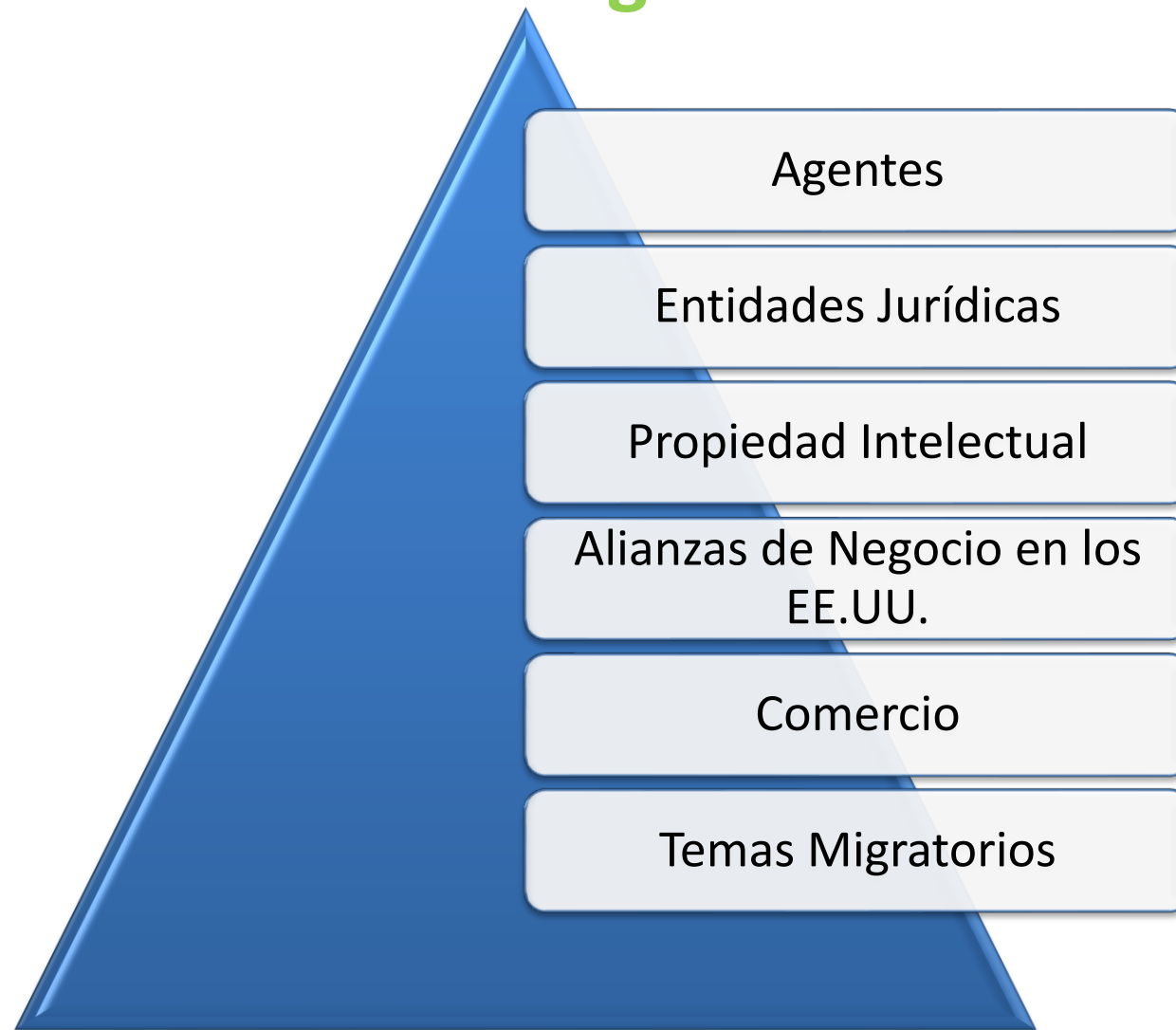
- No necesariamente menos  
costoso
- Varias posibilidades (e.g., AAA, ICC,  
JAMS)

*Los estados de los EE.UU. siguen la  
"ley común" basada en precedente  
legal*

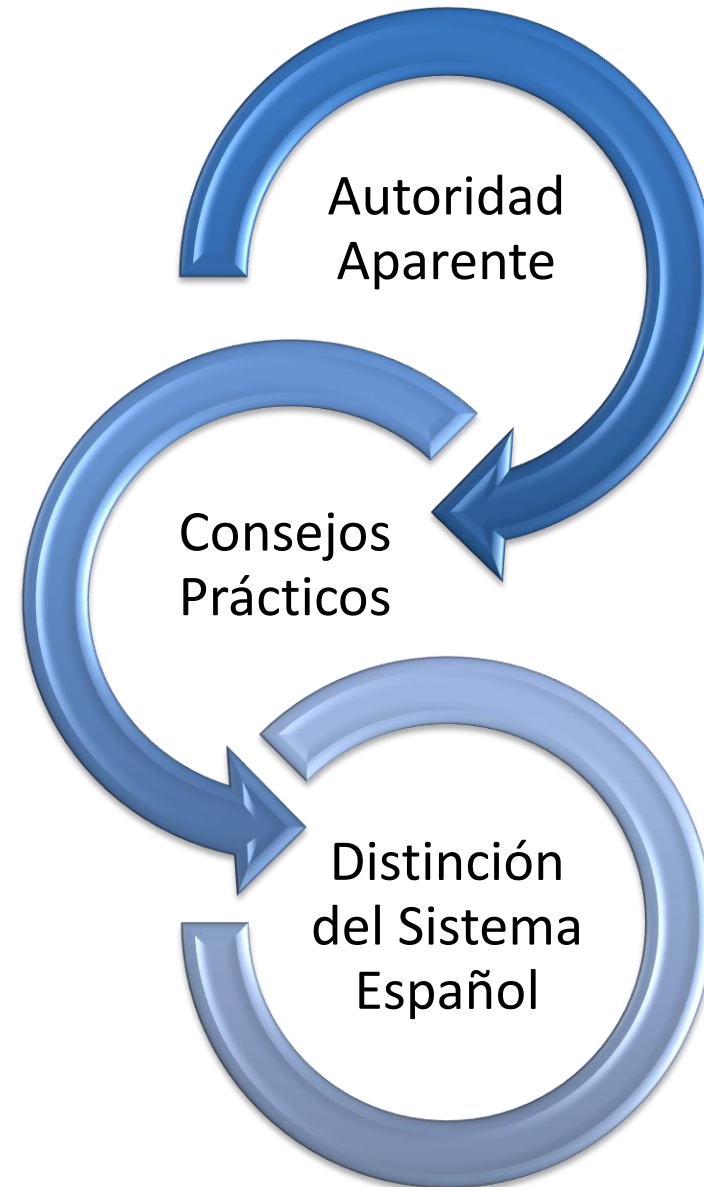
- Menos énfasis en códigos;  
derechos y conceptos de  
"equidad"

Cortes estatales y federales,  
típicamente con tres  
niveles: primera instancia,  
apelación y suprema

## Estableciendo un Negocio en los EE.UU.



# Agentes



## Entidades Jurídicas

### Corporation

Corporation (Corp.),  
equivalente a  
Sociedad  
Anónima

### Limited Liability Company

Limited  
Liability  
Company (LLC),  
equivalente a  
Sociedad  
Limitada

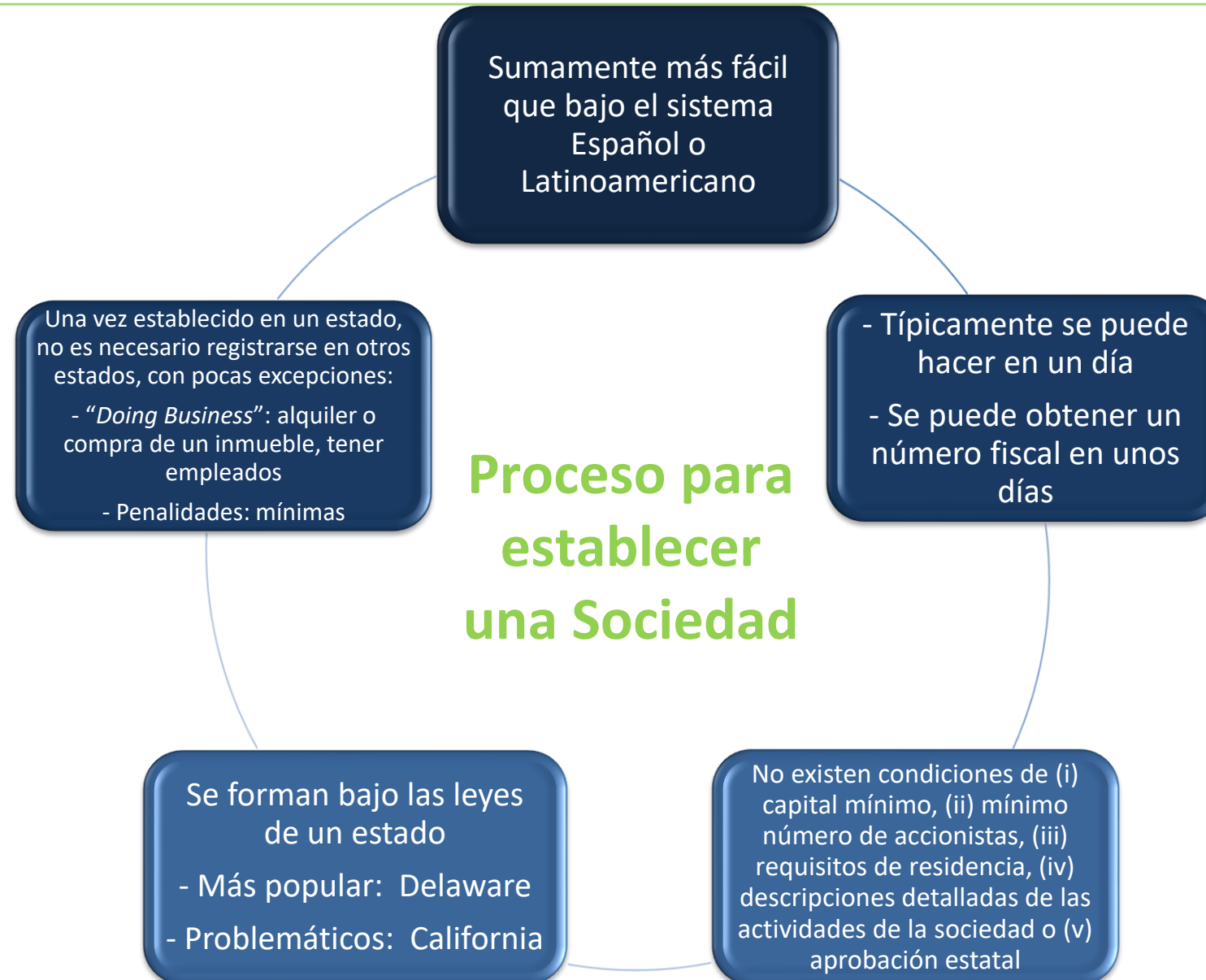
### Temas Impositivos

La Corp. y la LLC  
ambas limitan la  
responsabilidad de  
los dueños

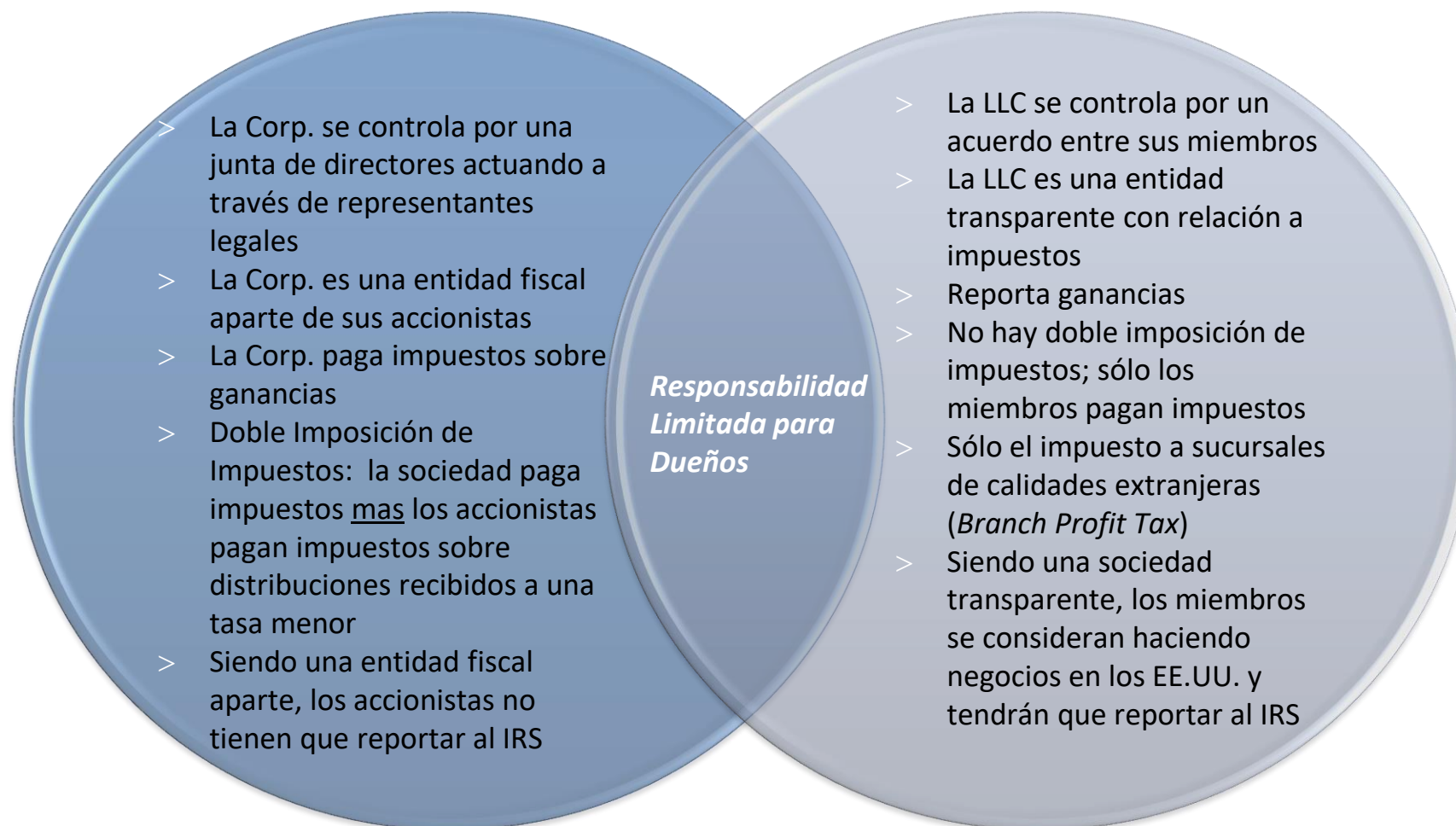
Doctrina de la  
Perforación del Velo  
Corporativo

- Existencia aparte de los dueños
- Recursos financieros apartes
- Respeto por control societario





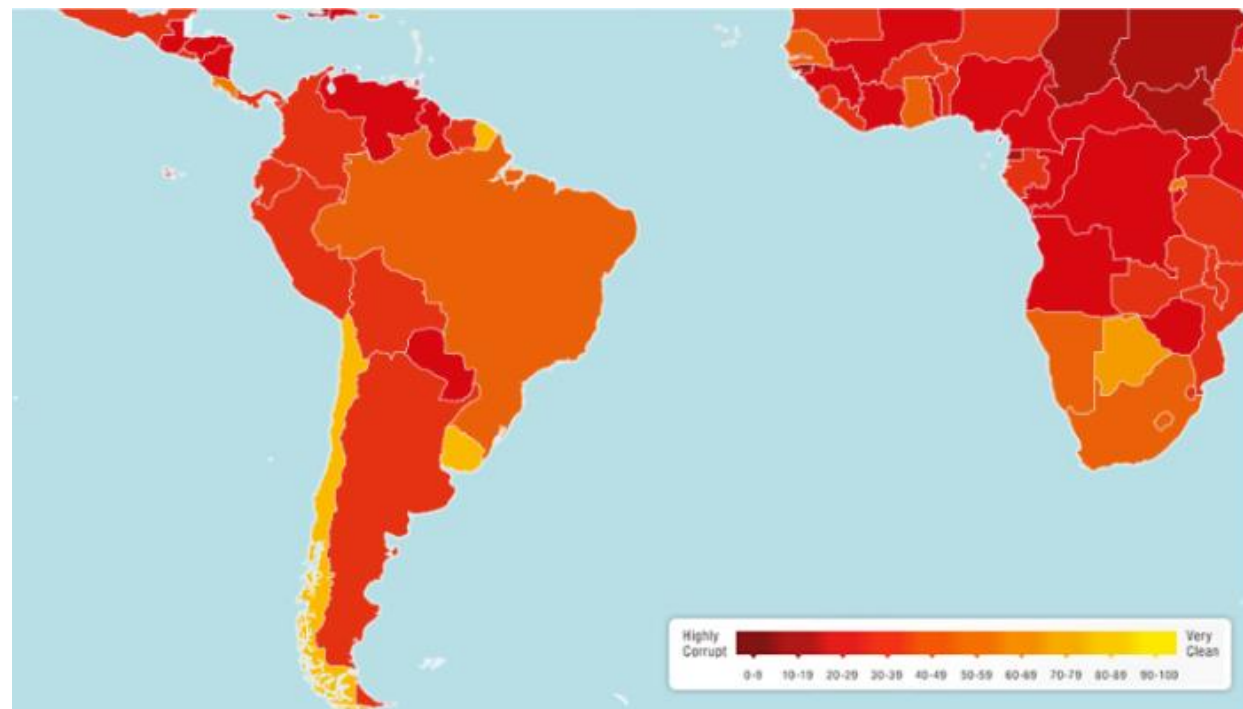
## Corp. vs LLC



# Propiedad Intelectual



## Alianzas de Negocio en los EE.UU.



Acuerdo de  
Accionistas

Derechos  
de Minoría

España /  
FCPA

## Leyes y el País de Origen

La obligación del “cuidado razonable” requiere que los importadores hagan declaraciones exactas en cuanto al origen de la mercancía importada

Etiquetado

La ley de los Estados Unidos requiere que toda la mercancía sea marcada con el país de origen en un lugar visible tan legible, indeleble y permanentemente como la naturaleza del artículo permita

## Visas para Negocios

### L-1 Visa: Intraempresariales

Con el fin de calificar para una Visa L-1, un empleado debe:

- > Haber servido la empresa fuera de los EE.UU. durante uno de los 3 años anteriores a la entrada inicial del empleado en los EE.UU.
- > Ser directivo, ejecutivo o tener una posición de conocimiento especializado en el extranjero y venir a los EE.UU. para trabajar en un puesto de directivo, ejecutivo o conocimiento
- > Mudarse a los EE.UU. durante un período de tiempo temporal
- > Trabajar para una empresa de EE.UU. y el extranjero que permanezca activa y que haga negocios durante la estancia del empleado en los EE.UU.
- > Afiliación de las entidades

# Visas para Negocios

## E-2 Visa: Inversionistas Bajo Tratados

- > El inversionista debe haber ya hecho una inversión sustancial, o debe documentar que él o ella está de forma activa en el proceso de hacer una inversión sustancial
- > La inversión debe ser activa
- > El inversor debe tener una participación mayoritaria en la empresa
- > La empresa debe ser algo más que marginal

## Visas para Negocios

### H1-B Visa: Trabajador Especializado

- > Con el fin de calificar para una Visa H1-B, un empleado debe:
  - > Un “trabajador especializado” (e.g., un profesional como ingeniero, contador, abogado, banquero de inversión, etc.)
  - > Proveer servicios los cuales son suficientemente especializado
- > Máximo numero de H1-B Visas emitidas cada año: 65,000 con una excepción de 20,000 visa adicionales para personas con títulos avanzados (e.g., *EE.UU. master's degree*)
- > Plazo de la H1-B Visa es hasta 3 años con posibilidad de extensión por un plazo no mas largo de un total de 6 años



# CONSIDERACIONES SOBRE IMPUESTOS

---

- 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	<i>Opción de entidades para operar en la Florida-E.E.U.U</i>
6	
11	<i>Asuntos tributarios estadounidenses para dueños de empresas españolas</i>
15	<i>Sesión de preguntas y respuestas</i>
1	<i>Biografía</i>
6	
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 declaracion 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](mailto: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 Campbell en los Florida Overlight Board 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](http://www.kaufmanrossin.com)*

# PARA MAYOR INFORMACIÓN CONTACTARNOS :



**MARIO J. SACASA**

Vicepresidente Senior

Desarrollo Económico Internacional

Miami-Dade Beacon Council

305-579-1367

[msacasa@beaconcouncil.com](mailto:msacasa@beaconcouncil.com)



**PAMELA FUERTES**

Vicepresidente

Desarrollo Económico Internacional

Miami-Dade Beacon Council

305-579-1330

[pfuertes@beaconcouncil.com](mailto:pfuertes@beaconcouncil.com)