



Estados Unidos



Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington D.C.

Actualizado a mayo de 2026

1 EL PAÍS

1.1 INFORMACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

1.1.1 MARCO GEOGRÁFICO

1.1.2 MARCO POLÍTICO

1.1.3 ESTRUCTURA DE LA OFERTA

1.1.3.1 Estructura de la oferta, sector primario, secundario y terciario

1.1.3.2 Precios (minoristas y mayoristas)

1.1.3.3 Infraestructuras económicas (transporte, telecomunicaciones y energía)

1.1.3.4 Población activa y mercado de trabajo. Desempleo

1.1.3.5 PIB per cápita y distribución de la renta

1.1.3.6 Privatizaciones

1.1.4 DEMANDA Y COYUNTURA

1.1.4.1 Estructura del PIB por componentes del gasto

1.1.4.2 Evolución de las principales variables económicas: crecimiento, inflación

1.1.4.3 Cuadro de principales indicadores macroeconómicos

1.1.4.4 Previsiones macroeconómicas

1.1.4.5 Principales objetivos de política económica y políticas estructurales (programas, reformas, política fiscal, presupuestaria y monetaria...)

1.1.4.6 Importancia económica del país en la región. Pertenencia a organismos internacionales

1.1.5 SECTOR EXTERIOR

1.1.5.1 Evolución reciente del comercio exterior de bienes y servicios

1.1.5.2 Intercambios comerciales con la Unión Europea

1.1.5.3 Principales socios comerciales (exportación e importación)

1.1.5.4 Cuadro de Exportaciones por países (principales países clientes)

1.1.5.5 Cuadro de Importaciones por países (principales países proveedores)

1.1.5.6 Principales productos exportados e importados

1.1.5.7 Cuadro de Exportaciones por capítulos arancelarios

1.1.5.8 Cuadro de Importaciones por capítulos arancelarios

1.1.5.9 Principales sectores de servicios (exportación e importación). El turismo

1.1.5.10 Inversión extranjera. Desglose por países y sectores

1.1.5.11 Operaciones importantes de inversión extranjera

1.1.5.12 Fuentes oficiales de información sobre inversiones extranjeras

1.1.5.13 Inversión en el exterior. Desglose por países y sectores

1.1.5.14 Balanza de pagos. Resumen de las principales cuentas y sub-balanzas

1.1.5.15 Cuadro de Balanza de pagos

1.1.5.16 Reservas internacionales

1.1.5.17 Moneda y sistema cambiario. Evolución del TC

1.1.5.18 Deuda externa (total y servicio de la deuda; principales ratios)

1.1.5.19 Calificación de riesgo (por OCDE y otras calificadoras)

1.1.6 RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

1.1.6.1 Marco de la Política comercial con la UE: relaciones con la OMC

1.1.6.2 Relaciones con IFIs (FMI, BM, bancos regionales y otras)

1.1.6.3 Participación en OOI económicos y comerciales

1.2 RELACIONES BILATERALES

1.2.1 Resumen de las relaciones bilaterales con España

1.2.2 Principales acuerdos económicos bilaterales

1.2.3 Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación

1.2.4 Cuadro de balanza comercial bilateral

1.2.5 Comercio bilateral de servicios y puesto en la clasificación

1.2.6 Flujos de inversión bilateral y puesto en la clasificación

1.2.7 Cuadro de flujo y stock de inversiones bilaterales

1.2.8 Deuda bilateral (Acuerdos de conversión)

1.2.9 Programas financieros y financiación

2 EXPORTAR

2.1 ACCESO AL MERCADO

2.1.1 Régimen arancelario, reglamentación, barreras comerciales e información de mercado

2.1.1.1 El mercado (nivel de vida, rasgos de la demanda, centros económicos)

2.1.1.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial

2.1.1.3 Régimen de comercio exterior. Tramitación de las importaciones. Contingentes y licencias a la importación

2.1.1.4 Aranceles y otros pagos en frontera. Regímenes económicos aduaneros. Medidas de defensa comercial

2.1.1.5 Normas y requisitos técnicos. Homologación, certificación y etiquetado. Aspectos sanitarios y fitosanitarios

2.1.1.6 Comercio de Servicios. Legislación sobre provisión de servicios transfronterizos, requisitos de establecimiento o para el movimiento temporal de trabajadores

2.1.1.7 Barreras comerciales a bienes y servicios españoles

3 INVERTIR

3.1 MARCO JURÍDICO

- 3.1.1 Régimen de inversiones**
- 3.1.2 Detalle del APPRI con España**
- 3.1.3 Organismos de apoyo a la inversión extranjera**
- 3.1.4 Zonas francas y ZEE**
- 3.1.5 Contratación Pública. Criterios de adjudicación de contratos**
- 3.1.6 Propiedad inmobiliaria**
- 3.1.7 Incentivos a la inversión (fiscales, sectoriales, regionales y locales)**
- 3.1.8 Formación de 'joint-ventures'. Socios locales**
- 3.1.9 Tipos de sociedades**
- 3.1.10 Régimen de Franquicias**
- 3.1.11 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)**
- 3.1.12 Barreras de entrada a la inversión**

3.2 RÉGIMEN FISCAL

- 3.2.1 Estructura general del sistema fiscal**
- 3.2.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local)**
- 3.2.3 Resumen de la imposición sobre la renta de las personas físicas**
- 3.2.4 Resumen de la imposición sobre sociedades**
- 3.2.5 Resumen de la imposición sobre el patrimonio**
- 3.2.6 Resumen de la imposición sobre el consumo**
- 3.2.7 Otros impuestos y tasas**
- 3.2.8 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera. Incentivos y existencia de CDI con España y países competidores**

3.3 SISTEMA FINANCIERO

- 3.3.1 Sistema financiero**
- 3.3.2 Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación**
- 3.3.3 Régimen de cobros y pagos al exterior. Control de cambios y repatriación de capitales**

3.4 MERCADO DE TRABAJO

- 3.4.1 Régimen de contratación laboral**
- 3.4.2 Régimen de trabajadores extranjeros**
- 3.4.3 Jornada laboral y permisos**

3.4.4 Costes laborales. Salarios

3.4.5 Seguridad social

3.4.6 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

4 INFORMACIÓN PRÁCTICA

4.1 Formalidades de entrada y salida

4.2 Lengua oficial y religión

4.3 Moneda y tipo de cambio

4.4 Corriente eléctrica

4.5 Seguridad

4.6 Condiciones sanitarias

4.7 Comunidades y conexiones con España

4.8 Hora local, vacaciones y días festivos

4.9 Horarios laborales (bancos, comercios, empresas y AA.PP.)

4.10 Transporte interior

4.11 Vivienda

4.12 Sistema educativo y colegios

1 EL PAÍS

1.1 INFORMACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

1.1.1 MARCO GEOGRÁFICO

Estados Unidos de América es el cuarto país más grande del mundo en extensión, con una superficie de 9.833.517 km2 (el 44,5% de los cuales son superficie agraria y el 33,3% terreno forestal) y una extensión de 4.500 km de este a oeste y 2.575 km de Norte a Sur (Fuente: CIA, The World Factbook).

La superficie continental de EE.UU. limita al norte con Canadá, al sur con Méjico y el Golfo del mismo nombre, al este con el océano Atlántico y al oeste con el océano Pacífico.

A grandes rasgos, el territorio estadounidense se puede considerar como una extensa planicie central (el Midwest) bordeada al oeste por una gran cordillera (las Rocosas) y muy altas mesetas (la meseta del Colorado) y al este por montañas muy erosionadas (las Apalaches). Las llanuras centrales se extienden desde Canadá hasta el Golfo de Méjico (que Donald Trump ha renombrado como Golfo de América), limitadas en el oeste por las montañas Rocosas y en el este por la antigua cordillera de los Apalaches. La gran cordillera de las Rocosas (Rocky Mountains) atraviesa el continente desde la región de la frontera con Canadá (en Montana), hasta el norte del estado de Nuevo Méjico, con cumbres que sobrepasan los 4.000 metros de altitud. Más al oeste de las Rocosas, en paralelo y no lejos de la costa, se elevan las cordilleras costeras de las Cascadas (Cascades) y las Sierras (como Sierra Nevada). El río Misisipi (3.705 km.) y sus afluentes el Missouri (4.127 km.) y el Ohio (1.571 km.), conforman el gran sistema fluvial de Estados Unidos (Fuente: U.S. Geological Survey, Department of the Interior).

La población de los Estados Unidos de América asciende, estimada por el censo del U.S. Census Bureau a342.450.018 habitantes en abril de 2026, con una densidad que varía mucho. Se concentra especialmente en las dos costas, especialmente en el corredor del Noreste y en la franja urbana de California. El sur (desde el estado de Maryland a Florida y por el interior hasta Tejas) es la tercera zona en densidad de población. El centro del país tiene baja densidad, salvo ciudades como Denver, Dallas o Chicago.

El continuo caudal migratorio ha sido una de las principales fuentes de mantenimiento del crecimiento demográfico en este país y le ha dado a la población una gran variedad étnica, religiosa y cultural.

Principales indicadores demográficos

POBLACIÓN TOTAL (Habitantes)	
Datos de censo (24 de abril de 2026)	342.453.881
Densidad demográfica (estimación 2026)	34,8 /km2
Tasa de crecimiento anual (2025)	0,5%
Población urbana (2020)	83,3%
Esperanza de vida (2024)	79

Fuente: US Census Bureau, CIA World Factbook

Distribución de la población por edades

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES

Censo 2024	Habitantes (en miles)	%
Población Total	340.110.990	100
Menores de 5 años	18.365	5,4
De 5 a 17 años	54.564	16,0
De 18 a 24 años	31.271	9,2
De 25 a 44 años	92.155	27,1
De 45 a 64 años	82.510	24,3
Más de 65 años	61.245	18,0

Fuente: [US Census Bureau](#).

1.1.2 MARCO POLÍTICO

Estados Unidos es una república democrática federal presidencialista. La división de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial se basa en la filosofía del control y el equilibrio (*checks and balances*) entre poderes.

El **presidente**, elegido cada cuatro años por sufragio universal indirectamente a través de un colegio electoral, encabeza el poder ejecutivo, elige a los miembros del ejecutivo (Secretarios), que deben ser confirmados por el Senado. Solo excepcionalmente se reúne el ejecutivo en pleno, equivalente al Consejo de Ministros. El presidente ostenta el mando supremo de las Fuerzas Armadas y firma y ordena cumplir las leyes federales surgidas del legislativo (el Congreso). También emite órdenes ejecutivas presidenciales. El presidente se convierte en el líder de facto de su propio partido una vez elegido. Los miembros del ejecutivo no pueden ser a la vez miembros del legislativo, diferencia de lo que ocurre en las democracias parlamentarias (salvo en el caso del vicepresidente, que es presidente nato del Senado).

El vicepresidente, cuyo mandato coincide con el del presidente, además de presidir el Senado, donde tiene un voto de calidad, ocupa el puesto de presidente en caso de fallecimiento o destitución de éste hasta las siguientes elecciones presidenciales ordinarias.

Las elecciones presidenciales se celebran cada cuatro años, el primer martes de noviembre. Las celebradas el 5 de noviembre de 2024, dieron por ganador a quien ya fue presidente entre 2017 y 2020, el republicano Donald Trump. Entre 2021 y 2024 lo ha sido el demócrata Joseph R. Biden.

El **poder legislativo** reside en el Congreso, que se compone de dos cámaras: la Cámara de Representantes (House of Representatives) y el Senado. El Senado está formado por 100 senadores (dos por cada Estado, independientemente de su población, pero ninguno por el Distrito de Columbia). La Cámara de Representantes cuenta con 435 miembros con voto (en número proporcional a la población de los distritos a los que representan). El presidente de la Cámara de Representantes (Speaker of the House) es el tercero en la línea de sucesión del presidente, tras el vicepresidente del ejecutivo. Es, en la práctica, el líder de la mayoría política de la Cámara y ejerce la función de facilitar la cooperación política para promulgar leyes. Senadores y representantes son elegidos por sufragio universal directo.

Todos los 435 representantes (Cámara Baja) se someten a elección cada dos años, en años pares, mientras que los senadores (Cámara Alta) lo hacen con mandatos solapados cada seis: cada dos años se renueva un tercio de los senadores.

Actualmente, el partido republicano tiene una pequeña mayoría de escaños en la Cámara de Representantes y también mayoría en el Senado.

El **proceso legislativo federal**. Cualquier congresista de una de las dos Cámaras puede presentar proposiciones de ley. Una vez admitidas a trámite las propuestas, son examinadas por los comités correspondientes en ambas Cámaras, que deben aprobarlas antes de presentarlas en el pleno. Hay en torno a 16 comités en el Senado y 21 en la Cámara (dependiendo del año) y existen también subcomités y comités especiales.

Cuando los proyectos de ley aprobados por ambas Cámaras sobre una misma materia son diferentes, se crea un Comité Mixto (al que se denomina Conferencia) que debe llegar a un texto consensuado, el cual se somete nuevamente a la aprobación de los respectivos plenos. Si el proyecto se inicia en la Cámara de Representantes, y se aprueba por mayoría simple (218 votos de 435), pasa al Senado, donde lo revisa la comisión correspondiente. La aprobación del Senado puede conllevar mayoría simple (51 de 100) o cualificada de 2/3, según el caso (por ejemplo, *impeachment* al presidente, enmiendas a la constitución o superación del veto presidencial a una ley). El presidente dispone de 10 días para firmar o vetar un proyecto de ley aprobado por el Congreso. Los tribunales federales pueden anular una ley en caso de juzgarla inconstitucional.

El sistema legal estadounidense sigue la práctica del “*common law*” anglosajón, basado en la jurisprudencia y el precedente; y en el sistema judicial se utiliza la figura del jurado, establecida expresamente en la Constitución.

El **sistema judicial** está dividido entre el circuito estatal (que conoce los casos de acuerdo con las leyes estatales) y el federal, ambos de manera independiente. Los Estados se rigen por sus propias constituciones y demás normas y se sostienen con el presupuesto de cada Estado.

Los tribunales federales integran el denominado Poder Judicial federal, contemplado en el art. III de la Constitución. En la cúspide del Poder Judicial federal se ubica el Tribunal Supremo. En primera instancia se hallan los juzgados de distrito (94 District Courts, al menos uno por estado, más en los más poblados), órganos jurisdiccionales unipersonales. La segunda instancia se dirige en los tribunales de apelación (12 Courts of Appeal regionales más una para determinadas apelaciones), que son órganos colegiados. Por encima de los tribunales de apelación está el Tribunal Supremo (Supreme Court), que se compone de nueve magistrados con mandato vitalicio nombrados por los presidentes con aprobación preceptiva del Senado.

Con carácter general, los tribunales federales tienen jurisdicción sobre cuestiones federales (casos en los que Estados Unidos es parte, cuestiones constitucionales o leyes federales, controversias entre Estados o con Estados extranjeros, quiebras, derechos de autor y derecho marítimo) y casos con diversidad de jurisdicción (entre personas físicas o jurídicas domiciliadas en diferentes Estados y cuantías superiores a 75.000 dólares).

Sin embargo, la mayoría de los asuntos que se dirimen en los tribunales norteamericanos tienen lugar en los tribunales estatales (derecho mercantil, contractual, responsabilidad, penal, etc.). Cada Estado tiene su propio modelo constitucional de justicia, de estructura similar al federal (cada uno con su Tribunal Supremo).

Gabinete Económico y distribución de competencias

El presidente de los Estados Unidos es a la vez jefe de Estado y jefe de Gobierno. Según el artículo II de la Constitución, es el responsable de la ejecución y del cumplimiento de las leyes emanadas del Congreso. El Vicepresidente y los Secretarios, designados por el Presidente para dirigir cada uno de los quince departamentos ejecutivos (equivalentes a Ministerios), forman parte del Gabinete presidencial para la administración cotidiana del gobierno federal. El presidente también nombra a los directores de otras agencias ejecutivas (por ejemplo, la Administración de la Seguridad Social o de la Pequeña Empresa) y a los responsables de las numerosas comisiones federales independientes (por ejemplo, el presidente del Consejo de la Reserva Federal -el banco central- o la *Securities and Exchange Commission*), cuyos responsables no forman parte del Gabinete o a los jueces federales o embajadores. El Senado aprueba o rechaza los nombramientos.

La Oficina Ejecutiva del presidente (*Executive Office of the President*, OEP) está formada por el personal inmediato al servicio del presidente, junto con varios consejos y oficinas que le asesoran en temas de interés nacional, todos ellos cargos de designación presidencial.

OFICINA EJECUTIVA DEL PRESIDENTE

La jefa de gabinete (**Chief of Staff**) es Susie Wiles. Es el cargo de más alto rango en el aparato administrativo de la Casa Blanca, que actúa como coordinador de los departamentos ministeriales.

El aparato administrativo de la Casa Blanca incluye varios grupos o consejos asesores. Se mencionan a continuación los más relevantes:

- Consejo de Seguridad Nacional (*National Security Council*). Está presidido por el presidente. Es la principal institución donde se evalúan las cuestiones de seguridad nacional y política exterior. Asisten varios Secretarios, así como mandos militares.
- Consejo Económico Nacional. (*National Economic Council*). Kevin Hassett es el director. Es equivalente a la Comisión Delegada del Gobierno de Asuntos Económicos, en el sentido de que coordina la política económica nacional e internacional en la oficina ejecutiva del presidente y supervisa la ejecución de las políticas.
- Oficina de Gestión y Presupuesto. (*Office of Management and the Budget*). Su director es Russell Vought. Elabora la propuesta de presupuesto del presidente y coordina su ejecución, una vez aprobado en el Congreso, así como los aspectos regulatorios de la actividad diaria del Ejecutivo (coordinación de normas propuestas por las agencias federales y las Órdenes Ejecutivas).
- Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (*Office of the U.S. Trade Representative, USTR*). El cargo de representante comercial lo ocupa Jamieson Greer. Es responsable de desarrollar y coordinar la política de comercio internacional, productos básicos e inversión directa de los Estados Unidos, así como vigilar las prácticas comerciales de otros países que puedan dañar la economía (p.e. la Sección 301) y supervisar las negociaciones comerciales con terceros países y en foros internacionales, como en la Organización Mundial del Comercio y en la OCDE, entre otros.
- Oficina de Políticas de Ciencia y Tecnología (*Office of Science and Technology Policy*). El director es Michael Kratsios. La función de esta agencia es aconsejar al presidente, y a otros miembros de la oficina ejecutiva, en materias relacionadas con clima y medio ambiente, sanidad, innovación industrial, seguridad nacional, ciencia y sociedad y tecnología.
- Consejo de Asesores Económicos. (*Council of Economic Advisers*). Está compuesto de tres miembros. El presidente es Stephen Miran. Asesora al presidente y ejerce labores de *think tank* para el presidente.

DEPARTAMENTOS (CARTERAS MINISTERIALES), a cargo de un secretario, de rango equivalente a ministro. Los de mayor peso son:

- Departamento de Estado: Es el responsable de los Asuntos Exteriores. El secretario es Marco Rubio.
- Departamento del Tesoro (<http://home.treasury.gov/>) Tiene competencias en política fiscal, financiación internacional, deuda pública, financiación federal, supervisión del sistema financiero, los mercados de cambio y aduanas. Encabeza el comité que examina las inversiones extranjeras con potenciales implicaciones para la seguridad (CFIUS) y gestiona las sanciones financieras vía la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC). El secretario es Scott Bessent.
 - Internal Revenue Service (IRS). Agencia tributaria, dependiente del Departamento del Tesoro.
- Departamento de Defensa. Es el departamento de mayor tamaño en cuanto a presupuesto anual y a personal empleado, civil y militar incluido, y el mayor contratista de la administración federal. El Secretario es Pete Hegseth.
- Departamento de Comercio (DOC). Tiene competencias en desarrollo económico y tecnológico, defensa de la competencia, PYMES, turismo y parte de la política comercial exterior (control exportaciones, medidas de defensa comercial –Sección 232–, comercio de material de doble uso, promoción de las exportaciones y la inversión directa, a través de la *International Trade Administration* y la red de oficinas económicas y comerciales de Estados Unidos en las embajadas, *US and Foreign Commercial Service Officers*). El secretario es Howard Lutnick; Las principales agencias dependientes del DOC son:
 - International Trade Administration (ITA): Promueve la internacionalización de las empresas y la inversión exterior en Estados Unidos, y se encarga de la aplicación de los acuerdos comerciales. Gestiona la red de oficinas del Servicio Comercial de Estados Unidos en las Embajadas en el exterior.
 - Bureau of Industry and Security (BIS): También dependiente de la Secretaría de Comercio, investiga los casos de amenaza contra la seguridad nacional (Sección 232) y gestiona el sistema de control

- de exportaciones y promueve el liderazgo tecnológico en sectores críticos.
 - National Institute of Standards and Technology (NIST): Gestor principal de los fondos autorizados por la ley Chips Act para el desarrollo de la industria de la microelectrónica y semiconductores.
- Departamento de Transporte (DOT). Las funciones de esta Secretaría se centran en el mantenimiento y desarrollo de las infraestructuras. El Secretario de Transportes es Sean P. Duffy. Las agencias dependientes del DOT, algunas de ellas principales gestoras de los fondos federales aprobados por la Ley de Infraestructuras y Empleo (IIJA), son:
 - Federal Highway Administration (FHWA)
 - Federal Aviation Administration (FAA)
 - Federal Railroad Administration (FRA)
 - Federal Transit Administration (FTA)
 - Build America Bureau
 - Maritime Administration (MARAD)
 - Federal Motor Carrier Safety Administration (FMCSA)
 - National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA)
 - Pipeline and Hazardous Materials Safety Administration (PHMSA)
 - Great Lake St. Lawrence Seaway Development Corporation (GLS)
- Departamento de Energía. El Departamento gestiona una parte importante de los fondos para cuestiones de energías limpias o recientemente de la política para incentivar la producción de carbón, nuclear y combustibles fósiles. El Secretario es Chris Wright.
- Departamento de Agricultura. La secretaria es Brooke L. Rollins.
- Departamento de Trabajo. Keith E. Sonderling está ejerciendo las labores de Secretario.
- Departamento de Sanidad y Servicios Sociales. El secretario es Robert F Kennedy Jr.
 - Food & Drug Administration (FDA). Agencia dependiente del Departamento de Salud y Servicios Sociales, con Robert Califf como Commissioner. Se encarga de regular productos alimenticios como complementos vitamínicos, medicamentos, productos biológicos (vacunas, sangre...), dispositivos médicos, productos electrónicos que emitan radiación, cosméticos, productos veterinarios, tabaco, alcohol y la publicidad de todos estos bienes.
- Departamento de Seguridad Nacional (Homeland Security, DHS). Tiene tres funciones principales: preservar la seguridad nacional, reducir el grado de vulnerabilidad del país y minimizar el daño de posibles ataques o desastres naturales. Su secretario es Markwayne Mullin.

Las principales **agencias federales independientes** en áreas económicas son las siguientes:

- Reserva Federal: Es el banco central de Estados Unidos. Hasta mayo 2026, el presidente del Consejo de gobernadores es Jerome H. Powell, que será sustituido por Kevin Warsh. Es la entidad responsable de la política monetaria, de la estabilidad del sistema financiero y de la regulación y supervisión de las instituciones financieras (funciones compartidas con otras agencias).
- International Trade Commission (ITC): Investiga junto a la ITA los casos de antidumping y compensatorios, los casos de salvaguarda temporales de la sección 201 y las violaciones de derechos de propiedad intelectual (Sección 337). Preside, hasta junio 2026, Amy A. Karpel..
- Federal Trade Commission (FTC): Organismo encargado de la protección del consumidor y defensa de la competencia. Comparte con el Departamento de Justicia (división antitrust) la jurisdicción sobre la aplicación de las normas contra el abuso de posición dominante de monopolios civiles federales.
- USAID: Era la agencia estadounidense de cooperación al desarrollo. Su objetivo es la expansión de la democracia y el libre mercado en el mundo, a la vez que la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos en los países en desarrollo. Quedó integrada en el Departamento de Estado, siendo su administrador Marcos Rubio, dentro del proceso de disolución.
- International Development Finance Corporation (DFC). Es el banco de desarrollo de Estados Unidos. DFC se asocia con el sector privado para financiar soluciones a los desafíos del mundo en desarrollo en la actualidad. Ofrece productos financieros, participación en el capital, préstamos, seguro contra el riesgo político o asistencia técnica. Es una agencia independiente que no depende del presupuesto federal. El Chief Executive nominado es Ben Black.

- Securities and Exchange Commission (SEC). Presidente: Paul Atkins. La misión de la SEC es proteger a los inversores garantizando el funcionamiento eficiente y ordenado de los mercados financieros, además de facilitar la formación de capital.
- Commodity Futures Trading Commission (CFTC). La misión de la CFTC es regular, promover la integridad, la resiliencia y el funcionamiento ágil de los mercados de derivados de Estados Unidos.
- Environmental Protection Agency (EPA). La misión de la EPA es la protección del medioambiente y administrar las leyes federales del ramo.
- Small Business Administration (SBA). Es la única agencia del gobierno federal dedicada a las empresas pequeñas.
- Comisión Federal de Comunicaciones (FCC). Agencia federal independiente controlada por el Congreso que regula el sector de las telecomunicaciones.
- Federal Energy Regulatory Commission (FERC). Esta agencia regula los mercados energéticos, la transmisión interestatal de electricidad, gas natural y petróleo. También revisa propuestas para construir terminales de gas natural licuado, los gaseoductos interestatales de gas natural y gestiona las licencias de proyectos hidroeléctricos.
- Export-Import Bank. Es la agencia de crédito oficial a la exportación.
- Millenium Challenge Corporation (MCC). Agencia de ayuda al desarrollo cuya acción se ha concentrado en pocos países que cumplen una serie de criterios.
- National Aeronautics and Space Administration (NASA)

En la página web de ICEX España Exportación e Inversiones (www.icex.es) puede consultarse la nota elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington sobre las agencias federales que intervienen en la importación de productos en EE.UU.

1.1.3 ESTRUCTURA DE LA OFERTA

1.1.3.1 Estructura de la oferta, sector primario, secundario y terciario

PIB POR SECTORES DE ACTIVIDAD (VALOR AÑADIDO)	2022	2023	2024	2025
AGROPECUARIO	1,1	1,0	0,9	0,9
AGRICULTURA Y GANADERÍA	0,9	0,8	0,7	0,7
SILVICULTURA Y PESCA	0,2	0,2	0,2	0,2
INDUSTRIAL	18,0	17,6	17,3	16,5
MINERÍA	1,8	1,5	1,4	1,2
MANUFACTURAS	10,2	10,1	9,8	9,4
CONSTRUCCIÓN	4,3	4,4	4,5	4,4
ELECTRICIDAD Y AGUA	1,7	1,6	1,6	1,5
SERVICIOS	80,8	81,4	81,8	82,4
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	3,5	3,4	3,4	3,3
INFORMACIÓN	5,3	5,4	5,4	5,5
COMERCIO MAYORISTA	6,1	5,9	5,8	6,2

COMERCIO MINORISTA	6,3	6,4	6,3	6,2
HOTELES, BARES Y RESTAURANTES	3,1	3,3	3,3	3,2
BANCA Y SEGUROS	7,6	7,5	7,6	7,9
EDUCACIÓN Y SANIDAD	8,3	8,5	8,7	8,8
SERVICIOS PROFESIONALES	13,0	13,0	13,0	13,1
INMOBILIARIO	13,3	13,7	13,8	13,8
ARTE Y ENTRETENIMIENTO	1	1,1	1,1	1,2
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	11,2	11,1	11,3	11,2
OTROS SERVICIOS	2,1	2,1	2,1	2,1
TOTAL:	100,0	100,0	100	100

Fuente: Bureau of Economic Analysis (Value added by Industry as a Percentage of Gross Domestic Product).

Sector primario

El sector agropecuario representa un porcentaje bajo del Producto Interior Bruto (PIB), en torno al 1%. Emplea a un 2% de la población activa aproximadamente.

El sector agrícola es el principal subsector del sector primario. La mayor parte de la producción se concentra en pocos productos: soja, maíz, frutos secos, trigo, algodón, lácteos y ganadería, aunque el sector forestal también es un importante producto de exportación. Los principales Estados productores son California, Nebraska, Texas, Minnesota, Illinois, Kansas, Indiana, Carolina del Norte y Wisconsin. El peso político igual de todos los Estados en el Senado explica el protagonismo de la política agrícola en la política interna. Estados Unidos es líder en los cultivos de productos genéticamente modificados.

Sector secundario

El peso del sector industrial en el valor añadido bruto se ha ido reduciendo en las últimas décadas, así como el porcentaje del empleo industrial, aun cuando el total de empleados en la industria ha aumentado. La industria tiene un alto nivel de diversificación. EE.UU. mantiene una ventaja comparativa en ciertos sectores de alto componente tecnológico como el aeroespacial, la microelectrónica, equipos de computación y telecomunicaciones, software y procesamiento de datos, e investigación científica; y también, aunque en menor medida, el sector energético, químico, farmacéutico o de maquinaria industrial, entre otros.

Según la información del *Bureau of Labor Statistics* (BLS), los sectores manufactureros que generan más empleo en Estados Unidos son principalmente la fabricación de equipos de transporte, los productos metálicos fabricados, la maquinaria, los productos electrónicos y de computación, la industria alimentaria, la industria química y la de plásticos y caucho.

Las principales industrias manufactureras presentan una distribución geográfica que responde tanto a la tradición industrial como a factores logísticos y de acceso a recursos. La fabricación de equipos de transporte, especialmente automóviles, se concentra históricamente en el Medio Oeste, en Estados como Michigan, Ohio e Indiana, aunque en las últimas décadas, el sur del país, con Estados como Tennessee, Kentucky, Alabama y Carolina del Sur, ha ganado

protagonismo gracias a la instalación de plantas de fabricantes extranjeros. La industria aeronáutica, por su parte, tiene centros clave en Washington, Kansas, Texas y California.

Otras industrias como la de maquinaria, productos metálicos fabricados y plásticos también se localizan en buena medida en el cinturón industrial del Medio Oeste, con especial presencia en Illinois, Wisconsin, Minnesota y Ohio. La industria alimentaria está más dispersa, con grandes centros en estados agrícolas como California, Iowa y Nebraska, pero también en núcleos logísticos cercanos a grandes centros urbanos. La fabricación de productos electrónicos se desarrolla en estados como Texas, Oregón y Arizona, mientras que la industria química se concentra en la costa del Golfo, especialmente en Texas y Luisiana, gracias a su infraestructura petroquímica.

Energía

El sector energético estadounidense es uno de los más diversos del mundo, tanto en fuentes como en distribución regional.

- Producción y refinado de petróleo y gas natural. La extracción de petróleo y gas natural se concentra en varias regiones clave. Texas es el epicentro absoluto, con la Cuenca Pérmica (*Permian Basin*) como una de las zonas productoras más grandes del mundo. Le siguen Nuevo México (extensión de la Cuenca Pérmica), Dakota del Norte (cuenca de Bakken), Oklahoma y Colorado. La región de los Apalaches, especialmente Pensilvania, Virginia Occidental y Ohio, es importante para la extracción de gas natural mediante fracturación hidráulica. El Golfo de México, frente a las costas de Luisiana y Texas, sigue siendo vital para la producción offshore de hidrocarburos. En cuanto al refinado, las principales instalaciones están en Texas y Luisiana, que combinan acceso a crudo, infraestructura y salida al mar para exportación. El sector de los hidrocarburos experimentó una revolución tecnológica hacia 2010 con la explotación de reservas mediante fracturación, lo cual ha colocado a EEUU desde 2019 como primer productor de petróleo y de gas natural del mundo, con una producción del 20% y del 24%, respectivamente, a nivel mundial. El desarrollo del gas de esquisto le ha permitido ser exportador neto de gas natural licuado (sus exportaciones representan cerca del 14% del comercio mundial de gas natural licuado). Desde 2022, a raíz de la invasión rusa de Ucrania, aumentó la demanda de gas estadounidense en Europa.

- Energías renovables no hidráulicas (eólica y solar). La energía eólica se desarrolla principalmente en el centro del país, en lo que se conoce como el “cinturón del viento” (*wind belt*), que incluye Texas (líder absoluto), Iowa, Oklahoma, Kansas y Illinois. También hay crecimiento en las Grandes Llanuras y zonas del oeste como Colorado y Nuevo México. En cambio, la energía solar se concentra en el suroeste por su alto nivel de radiación solar, con California, Arizona, Nevada, Texas y Florida como principales estados productores. La expansión de instalaciones solares también crece en estados del Atlántico medio y sureste. Donald Trump ha prohibido la instalación de eólica marina.

- La generación eléctrica es diversa según las fuentes utilizadas. El carbón todavía se utiliza en Estados del centro y sureste, como Wyoming (principal productor), West Virginia, Illinois y Kentucky, aunque está en declive. El gas natural ha reemplazado al carbón como principal fuente de generación y es predominante en Texas, Florida, California y Pensilvania. La energía nuclear tiene fuerte presencia en el este del país, especialmente en Illinois, Carolina del Sur, Tennessee y Pensilvania. La hidroelectricidad se concentra en el oeste, sobre todo en Washington, Oregón, Idaho y California, gracias a sus ríos montañosos.

En el mix eléctrico de Estados Unidos, el gas natural mantiene una posición dominante como principal fuente de generación, con una participación que incluso ha crecido en los últimos años debido a su abundancia doméstica y competitividad frente al carbón. Las energías renovables —particularmente la eólica y la solar— han experimentado un crecimiento sostenido y en 2024 superaron por primera vez al carbón en generación total, consolidando una tendencia que venía marcándose desde mediados de la década. La energía nuclear, aunque no crece en capacidad instalada, conserva una cuota estable en torno a una quinta parte del total, actuando como fuente firme y libre de emisiones de gases de efecto invernadero. Por el contrario, el uso del carbón sigue disminuyendo de forma estructural. El sistema eléctrico estadounidense avanza así hacia una composición más diversificada, donde las renovables han ganado peso, al menos hasta 2025, y el gas natural actúa como tecnología de respaldo clave, mientras el carbón cede terreno y la nuclear mantiene su presencia.

Sector terciario

El sector servicios representa el núcleo de la economía estadounidense, tanto por su contribución al valor añadido como por su capacidad para generar empleo. Actualmente, aporta alrededor del 80% del producto interior bruto del país, lo que refleja una transformación estructural sostenida desde mediados del siglo XX, en la que la economía ha pasado de estar centrada en la industria manufacturera a estar dominada por actividades de carácter intangible, tecnológico, financiero y de atención personal. Esta tendencia responde, entre otros factores, al aumento del nivel educativo, la digitalización y el envejecimiento de la población.

Desde el punto de vista del empleo, el sector servicios absorbe aproximadamente el 85% de la fuerza laboral estadounidense. Esto incluye una amplia gama de ocupaciones, desde los servicios profesionales y financieros de alta cualificación hasta empleos en el comercio minorista, la hostelería o los cuidados personales, generalmente peor remunerados. Entre los subsectores con mayor peso destacan la asistencia sanitaria, los servicios profesionales y empresariales, la educación, las tecnologías de la información y los servicios financieros. Algunos de ellos, como la sanidad o el cuidado de mayores, han cobrado aún más relevancia por el cambio demográfico y el envejecimiento de la sociedad estadounidense.

En términos geográficos, la distribución del sector servicios es desigual y responde a dinámicas urbanas, tecnológicas y administrativas. Los servicios financieros y jurídicos se concentran en ciudades como Nueva York, Chicago o Charlotte; los tecnológicos tienen su epicentro en California (especialmente San Francisco y el Silicon Valley), Seattle y Austin; mientras que los servicios gubernamentales y de consultoría están fuertemente representados en el área metropolitana de Washington D.C. Por su parte, el turismo y la hostelería tienen un peso desproporcionado en zonas como Florida, Nevada o partes de California, donde la economía local depende en buena parte de la afluencia de visitantes.

El sector afronta, no obstante, varios desafíos estructurales. La disparidad entre los segmentos de alto valor añadido y los de baja productividad y salarios reducidos ha dado lugar a una creciente polarización laboral. Al mismo tiempo, la automatización, la inteligencia artificial y la externalización internacional afectan a muchas actividades, desde los centros de atención al cliente hasta los servicios legales y contables. Por otra parte, la prestación de servicios esenciales, como la sanidad o la educación, continúa marcada por desigualdades en el acceso y la calidad, lo que plantea retos tanto sociales como regulatorios. A ello se suman las transformaciones derivadas del auge del teletrabajo, que están reconfigurando el papel económico de los grandes centros urbanos y generando nuevas demandas de servicios descentralizados.

1.1.3.2 Precios (minoristas y mayoristas)

La política monetaria ultra expansiva aplicada en 2020 y 2021, así como las medidas fiscales aprobadas durante el mandato de Trump y el primer año de Biden, consiguieron la rápida recuperación económica.

La inflación tocó pico en verano de 2022, cuando estuvo entre el 8% y el 9%, y ha estado bajando gradualmente durante 2023, hasta alcanzar tasas del 3%. Una inflación tan alta como la de 2022 no se observaba desde principios de los años 80, por lo que la Reserva Federal subió tipos decididamente para tratar de devolver la tasa a su objetivo del 2%. En conjunto, los tipos de interés de referencia escalaron 525 puntos básicos en poco más de un año (marzo 2022 a julio de 2023). Se felicitó por el éxito de la desinflación sin coste en términos de paro.

En 2024 los bajó levemente en tres ocasiones hasta el 4,25-4,5% para contrarrestar un riesgo de debilitamiento del mercado de trabajo. En el primer semestre de 2025, tras mantener los tipos de interés estables a la espera del impacto de los aranceles, volvió a bajarlos, cerrando el año en el 3,5%-3,75%. En 2026, el conflicto en Oriente Medio ha presionado al alza los precios del crudo y las perspectivas inflacionarias, lo que ha llevado a la Reserva Federal a pausar las bajadas, manteniéndose a la espera de mayor claridad sobre el impacto del conflicto y los aranceles en la inflación y el empleo.

1.1.3.3 Infraestructuras económicas (transporte, telecomunicaciones y energía)

La red principal de infraestructuras se construyó en Estados Unidos hace décadas. Desde entonces, a pesar del alto volumen de inversión que han recibido, muchas de ellas se encuentran en su fase final de vida útil, con elevados costes de mantenimiento y necesidades de modernización y ampliación para adecuarlo a las necesidades actuales, siendo la calidad de las redes de infraestructuras un factor esencial de la competitividad de la economía y de sus posibilidades de crecimiento. La Asociación de Ingenieros Civiles (ASCE) publica una evaluación periódica sobre el estado general de las infraestructuras, identificando en su último informe de 2021 un déficit de inversión directa en las infraestructuras físicas del país para la década actual de 2,6 billones de dólares. Tratándose de un tema que ha formado parte prioritaria de las agendas de sucesivas administraciones recientes, dado el estado mejorable de las infraestructuras y el hecho que gasto eficiente en inversión en infraestructuras suele conducir a aumentar la productividad global de la economía, hasta la aprobación en el Congreso de la Ley de Inversión en Infraestructuras y Empleo en noviembre de 2021, no se había avanzado en el consenso para alcanzar un impulso extraordinario de la inversión federal.

Las autopistas interestatales tienen una extensión aproximada de 48.500 millas (unos 77.000 km) y necesitan fuertes inversiones en mejoras y ampliación.

La red ferroviaria para transporte de viajeros tiene una extensión de 21.100 millas (unos 34.000 kilómetros), gestionada por la empresa pública Amtrak. La red para transporte de mercancías es muy superior, con una longitud de 137.000 millas, enteramente de propiedad y gestión privada, que suelen tener una base regional y local. La alta velocidad se encuentra en una fasea muy inicial de desarrollo.

A junio de 2025, EE.UU. dispone de 19.482 aeropuertos, que incluye desde aquellos con pistas de aterrizaje de hierba a los que disponen de varias grandes pistas, lo que le convierte en el país con la más extensa infraestructura aérea del mundo. De estos, el 74% son privados, el 26% son públicos y el resto militares. Los 6 principales aeropuertos (por número de pasajeros en 2025) son los de Atlanta (51,4 millones pasajeros), Dallas/Fort Worth (41,3 millones), Chicago (40,7 millones), Denver (39,9 millones), Los Ángeles (36,5 millones) y Nueva York-JFK (30,8 millones).

EE.UU. cuenta asimismo con más de 300 puertos marítimos y fluviales importantes (208 de los cuales pueden manejar más de 250.000 Tn) operados por Estados, Condados, Municipios y empresas privadas. Los puertos de contenedores más importantes son el de Los Ángeles y el de Long Beach, ambos en California. En la costa este destacan el puerto de Nueva York-New Jersey y Savannah, en Georgia. Además, EE.UU. cuenta con 25.000 millas (unos 40.200 kilómetros) de vías interiores navegables, muy principalmente el río Misisipi y sus afluentes y los Grandes Lagos.

Por otra parte, amplias extensiones de territorio en el ámbito rural tienen un acceso irregular a internet.

En 2021 entró en vigor la Ley de Inversiones en Infraestructuras y Empleo, que contó con el apoyo de ambos partidos. Esta ley autorizaba el mayor paquete inversor de fondos federales que se aprueba en Estados Unidos en décadas destinado a la reconstrucción, mejora y ampliación de las infraestructuras físicas claves para la economía estadounidense. Se destinaban prioritariamente para infraestructuras de transporte (carreteras, puentes y grandes proyectos, ferrocarril -incluyendo la alta velocidad-, transporte público, aeropuertos, puertos y vías navegables), seguridad de los sistemas de transporte, redes de carga de vehículos eléctricos y flota de autobuses eléctricos. Otro bloque se destina a infraestructuras relacionadas con las energías verdes y electricidad. Las infraestructuras de agua, obras para aumentar la resiliencia frente al impacto del cambio climático y la remediación medioambiental reciben una parte importante de fondos. Finalmente, se destinan unas cantidades al despliegue y la mejora de la red de internet de alta velocidad.

Infraestructura de redes eléctricas. El sistema eléctrico estadounidense está dividido en tres grandes redes: la Eastern Interconnection, la Western Interconnection y la red aislada de Texas (ERCOT). Texas es un caso singular porque opera casi de forma independiente, lo que le da gran flexibilidad, pero también riesgos específicos. El noreste, especialmente la zona de Nueva York y Nueva Inglaterra, tiene sistemas más antiguos y fragmentados. En cambio, el oeste del país se caracteriza por una red más integrada, pero con desafíos debido a las grandes distancias y al riesgo de incendios.

La gestión de la mayoría de los fondos aprobados en el plan recaía, por parte de la administración federal para su reparto, en el Departamento de Transportes; además de en los Departamentos de Energía, Comercio, Interior y la Agencia de Protección medioambiental. No obstante, el destino final de la mayoría de los fondos y su gestión recaía en los Estados y autoridades locales, que podían, a su vez, aportar cofinanciación y participan en la selección de los proyectos. El gobierno federal destina a los Estados una parte de los fondos mediante un sistema de asignación en función de unos parámetros establecidos (tamaño de la población, extensión de las redes, etc.) y la otra también normalmente mediante donaciones con criterios competitivos entre proyectos, a los que pueden optar los Estados y las autoridades locales. Una vez autorizado el desembolso, cada una de las agencias federales responsables canaliza los fondos a través de programas específicos, ya establecidos o nuevamente creados. Por ejemplo, la Administración Federal de Carreteras utiliza como principal instrumento el *Highway Trust Fund* para canalizar las subvenciones directas a los Estados para la red de autopistas. La financiación federal puede, asimismo, asignar financiación crediticia favorable a autoridades locales o mediante incentivos fiscales.

Solo una pequeña parte de los grandes proyectos de infraestructura se llevan a cabo en partenariado público-privado en Estados Unidos, si bien las necesidades de inversión y la eficiencia de las soluciones que aportan las PPP aconsejan su utilización conjuntamente con la financiación pública.

1.1.3.4 Población activa y mercado de trabajo. Desempleo

La tasa de actividad se situó en marzo de 2026 en el 61,9%, con 170 millones de personas activas, según datos del Bureau of Labor Statistics (BLS). Esta tasa se mantiene por debajo de los niveles previos a la pandemia —cuando se situaba en torno al 63,4% en enero de 2020—, sin haberse recuperado plenamente desde el hundimiento registrado durante el Covid-19, reflejo en parte del progresivo envejecimiento de la población.

En marzo de 2026, la tasa de desempleo se situó en el 4,3%, con 7,2 millones de desempleados, cifra que apenas ha variado respecto al año anterior. U.S. Bureau of Labor Statistics Tras los tres años de intensa recuperación post-pandemia en los que el paro se mantuvo por debajo del 4%, la tasa ha repuntado ligeramente y se mantiene algo por encima de ese umbral, en un contexto de moderación del mercado laboral y fuerte contracción de la velocidad de contratación, ligada al envejecimiento de la población y la inmigración neta cero registrada desde 2025.

1.1.3.5 PIB per cápita y distribución de la renta

El PIB per cápita está en torno a los 90.000 dólares en 2025.

El índice de Gini, que mide la igualdad en la distribución de la renta (0, perfecta igualdad, y 100, desigualdad total), se sitúa en 41,8 (2024) después de impuestos. Este indicador se encuentra por encima del 33,4 de España (Fuente: Banco Mundial). Según este índice, la desigualdad es superior en Estados Unidos.

1.1.3.6 Privatizaciones

1.1.4 DEMANDA Y COYUNTURA

1.1.4.1 Estructura del PIB por componentes del gasto

Por el lado del gasto, el consumo privado sigue siendo el motor de la actividad económica de EE.UU., siempre con un peso significativo y habitualmente mayor a la media de países desarrollados.

PIB POR COMPONENTES DEL GASTO (%)	2022	2023	2024	2025

CONSUMO PRIVADO	67,9	67,7	67,9	68,1
INVERSIÓN (FBCF) PRIVADA	18,6	18,1	18,0	17,7
CONSUMO E INVERSIÓN PÚBLICOS	17,1	17,1	17,2	17,2
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	11,7	11,1	11,0	10,8
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	-15,3	-13,9	-14,0	-13,8
TOTAL:	100,0	100,0	100,0	100,0
Fuente: Bureau of Economic Analysis				
Actualización: abril 2026				

1.1.4.2 Evolución de las principales variables económicas: crecimiento, inflación

Se da por cerrado el ciclo de la recuperación económica post-pandemia. La inestabilidad en política económica y comercial —aranceles, tensiones geopolíticas y el conflicto en Oriente Medio— está lastrando el crecimiento en 2025 y 2026, sin que los datos confirmen por el momento una recesión. La incertidumbre ha deteriorado las expectativas de inversores y consumidores, y la bolsa reaccionó con caídas significativas al anuncio de aranceles generalizados a las importaciones en abril de 2025. El dólar se depreció frente al euro, aunque el conflicto con Irán lo reforzó parcialmente como activo refugio.

De 2021 a 2024, Estados Unidos vivió un periodo de sólido crecimiento, con el PIB real creciendo un 2,8% en 2024, apoyado en la demanda interna y las exportaciones de gas natural, con un mercado de trabajo recalentado e inflación excesiva, crecimiento que no aprovechó para reducir el déficit público federal.

Rebote post-pandemia y *softlanding*. La actividad económica rebotó tras los confinamientos de 2020 y, en 2021, se recuperó el nivel de renta previo. A comienzos de 2022 hubo una ligera recesión a causa de los cortes en las cadenas de suministro, la invasión rusa de Ucrania, el alza de la inflación y las primeras subidas de los tipos de interés de la Reserva Federal. Desde la segunda mitad de 2022 hasta 2024, el PIB creció sólidamente a una tasa cercana al 3%, apoyado tanto en las exportaciones de gas natural como en la demanda interna, basada en un potente consumidor privado cuyo gasto no mermaron los altos tipos de interés. En 2025, el crecimiento se moderó al 2,1%, con un cuarto trimestre muy débil (0,5% anualizado), afectado por el cierre parcial del gobierno federal entre octubre y noviembre y la desaceleración de exportaciones e inversión.

Inflación, contracción monetaria y tipos de interés. La inflación tocó pico en verano de 2022, cuando estuvo entre el 8 y el 9%, y bajó durante 2023 hasta situarse por debajo del 3% a mediados de 2024. La Reserva Federal subió tipos 525 puntos básicos entre marzo de 2022 y julio de 2023, y valoró positivamente la desinflación sin coste en términos de paro. En septiembre de 2024 inició recortes de tipos, completando seis bajadas hasta diciembre de 2025, con los tipos en el 3,5%-3,75%. En marzo de 2026, el IPC se situó en el 3,3% interanual, el nivel más alto desde mayo de 2024, impulsado principalmente por el encarecimiento de la energía —la gasolina subió un 21,2% en el mes— a raíz del conflicto con Irán. La inflación subyacente, excluidos energía y alimentos, se mantuvo más contenida, en el 2,6%. La Fed mantiene los tipos en pausa a la espera de mayor claridad sobre la evolución de precios y empleo.

Boyante mercado de trabajo. La reducción de la inflación fue tarea difícil en el contexto de un mercado de trabajo en tensión, con una tasa de paro por debajo del 4% durante más de dos años. La tasa de actividad cayó durante la pandemia y se recuperó solo gracias a la inmigración, que ahora se ha ralentizado significativamente. La tasa de desempleo se sitúa en el 4,3% en marzo de 2026, ligeramente por encima de los mínimos del ciclo. El crecimiento

salarial, que hasta comienzos de 2025 estuvo en torno al 4%, se ha moderado en un contexto de menor presión migratoria sobre la oferta laboral.

Desequilibrio fiscal. El mayor desequilibrio económico es el elevado déficit público en un contexto de elevado peso de la deuda pública sobre el PIB. El déficit público federal se ha situado por encima del 6% del PIB en el periodo de buen ritmo de crecimiento post-pandemia. La *One Big Beautiful Bill*, firmada en julio de 2025, que hace permanentes los recortes fiscales del primer mandato de Trump y aumenta el gasto en defensa, añadirá varios billones de dólares al déficit en la próxima década, según la CBO, que proyecta que la deuda pública alcanzará el 120% del PIB en los próximos años. A pesar de la retórica favorable al recorte del gasto, la previsión de la Congressional Budget Office (CBO) es que siga habiendo déficit público primario durante los próximos 10 años.

1.1.4.3 Cuadro de principales indicadores macroeconómicos

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2022	2023	2024	2025
PIB real (miles de millones USD, a precios constantes de 2017)	22.076	22.723	23.358	23.853
PIB (MM USD, a precios corrientes)	26.054	27.811	29.298	30.767
Tasa de variación real (%)	2,5	2,9	2,8	2,1
Tasa de variación nominal (%)	9,8	6,7	5,3	5,0
INFLACIÓN				
Media anual (%)	8,0	4,1	3,0	2,7
Fin de período (%)	6,5	3,4	2,9	2,7
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	2,02	5,23	5,27	4,33
Fin de período (%)	4,5	5,5	4,5	3,75
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	334.229	336.050	340.110	342.276
Población activa (x 1.000 habitantes) (media anual)	164.291	167.123	168.102	171.495
% Desempleo sobre población activa	3,5	3,7	4,2	4,4
DÉFICIT PÚBLICO				

% de PIB	5,4	6,2	6,3	5,9
DEUDA PÚBLICA				
en M USD	31.419.689	34.001.493	36.218.605	38.491
en % de PIB	117,4	119,6	121,4	122,4
EXPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en M USD	2.090.339	2.047.457	2.079.777	2.197.515
% variación respecto al período anterior	18,37	-2,05	1,58	5,66
IMPORTACIONES DE BIENES (BP)				
en M USD	3.270.281	3.104.952	3.295.180	3.438.331
% variación respecto al período anterior	14,77	-5,06	6,13	4,34
SALDO B. COMERCIAL BIENES				
en M USD	-1.179.9412	-1.057.495	-1.215.403	-1.240.816
en % de PIB	3,60	3,00	-4,55	1,32
SALDO BALANZA POR CUENTA CORRIENTE				
en M USD	-1.012.098	-928.002	-1.185.301	-1.116.010
en % de PIB	-3,88	-3,34	-4,05	-3,63
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL EURO				
media anual	1,0534	1,0817	1,0820	1,1306
fin de período	1,0698	1,1062	1,0351	1,1736
Fuentes: Elaboración propia a partir de los datos de Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve, Treasury Bulletin. Actualización: abril 2026				

1.1.4.4 Previsiones macroeconómicas

	2026	2027
PIB real (tasa de variación)	2,2	1,8
Inflación (IPC)	2,8	2,4
Desempleo	4,6	4,5
Déficit Público	-5,8	-5,7

Fuente: Congressional Budget Office, febrero 2026.

	2026	2027
--	------	------

PIB (cambio porcentual)	2,3	2,1
Inflación	2,7	2,4
Desempleo	4,4	4,2
Déficit Público	-7,5	-7,4
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-3,7	-3,6

Fuente: World Economic Outlook, Fondo Monetario Internacional, abril 2026.

	2026	2027
PIB (cambio porcentual)	1,7	1,9
Inflación (PCE)	3,0	2,3
Desempleo	4,4	4,4
Déficit Público	-7,5	-7,7
Saldo por cuenta corriente (% del PIB)	-3,2	-3,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE.

1.1.4.5 Principales objetivos de política económica y políticas estructurales (programas, reformas, política fiscal, presupuestaria y monetaria...)

Principales objetivos de política económica

La política económica del gobierno de Estados Unidos se centra en sostener el crecimiento económico interno en un contexto de inflación al alza —impulsada por el aumento de los aranceles y las tensiones geopolíticas— y de creciente presión sobre el déficit fiscal. Las prioridades incluyen la reindustrialización nacional —especialmente en sectores estratégicos como los semiconductores, la defensa, la energía y la inteligencia artificial— y la continuación de los programas de inversión pública en infraestructuras físicas y digitales.

Para avanzar en estos objetivos, el gobierno está combinando instrumentos fiscales, regulatorios e industriales. Desde el punto de vista fiscal, las prioridades de gasto se mantienen en sectores como energía, transporte, vivienda y capital humano, aunque sujetas a crecientes limitaciones presupuestarias impuestas por los compromisos de contención del gasto. En el ámbito regulatorio, se observa un giro hacia la desregulación en sectores financieros y energéticos, con medidas que buscan aliviar cargas normativas a bancos, empresas tecnológicas y operadores de combustibles fósiles, en contraste con la orientación de la Administración anterior. Este enfoque ha reavivado tensiones con los reguladores independientes y con ciertos sectores del Congreso.

En el plano internacional, la política económica estadounidense ha adquirido un marcado carácter unilateral. Se han impuesto aranceles generalizados a las importaciones, reforzado el control de exportaciones tecnológicas y endurecido la revisión de inversiones extranjeras, con China como principal objetivo. Paralelamente, la administración ha reducido su compromiso con los foros multilaterales de comercio y diálogo económico, apostando por una estrategia de presión bilateral y, en casos como Irán o Venezuela, de intervención directa. Este giro está generando fricciones con aliados tradicionales, erosionando el marco del sistema comercial internacional y redefiniendo las reglas de juego de la economía global.

Un ámbito al que se le da peso es el de la reindustrialización. La retórica sobre la política industrial ha pivotado de considerar un grupo de sectores estratégicos pequeño, como la producción de semiconductores, la robótica, la inteligencia artificial, el procesado de los nuevos materiales, metales o minerales críticos, a considerar prioritaria la protección arancelaria de todos de los bienes comercializables, industriales o no.

La anterior Administración revisó las vulnerabilidades de las cadenas de suministro en sectores críticos, incluyendo las relativas a la base industrial de defensa, salud pública, sector de la información y las comunicaciones, y el sector energético, y bienes críticos (semiconductores, minerales y materiales críticos, farmacéuticos y baterías de gran capacidad). También promovió la aprobación de la Ley de inversión en infraestructuras y empleo (*Infrastructure Investment and Jobs Act*, IIA) para la mejora de la red de infraestructuras del país en sentido amplio (transporte, energéticas, infraestructura de carga para el vehículo eléctrico o la de banda ancha), la de la Ley CHIPS and Science para reforzar la capacidad de fabricación de semiconductores y reposicionar la industria estadounidense y reducir la dependencia exterior en el suministro, con el objetivo de servir de motor de la inversión privada en un extraordinario esfuerzo inversor en I+D y para crear centros regionales de alta tecnología y para formación en empleos de alta cualificación técnica. El tercero de los grandes planes de inversión fue la Ley de Reducción de la Inflación (*Inflation Reduction Act*, IRA) de 2022, que contenía apoyo económico y fiscal a varios sectores, el más voluminoso de los cuales se destinaba al objetivo de acelerar la transición verde de EE.UU. mediante el apoyo a las inversiones en la producción nacional y la I+D de tecnologías de energía limpia o el impulso al vehículo eléctrico y la electrificación. La administración Trump promovió un cambio legislativo (*One Big Beautiful Bill*) que redujo o eliminó estas ayudas.

Estas iniciativas legales contienen tres elementos fundamentales, no completamente eliminados en la actualidad: el foco decisivo en la inversión en I+D para mantener el liderazgo tecnológico y la competitividad industrial, la amenaza que EEUU percibe de la producción china y las vulnerabilidades en la cadena de suministros en sectores considerados estratégicos para la seguridad económica y la defensa y la discriminación a favor de la producción y el empleo nacionales.

Política fiscal, presupuestaria y tributaria

El año fiscal gubernamental abarca del 1 de octubre al 30 de septiembre del siguiente año. El presupuesto anual no parte de un documento único, sino que las diferentes partidas de gasto se aprueban por separado en las Cortes (Cámara de Representantes y Senado).

El presupuesto cubre tres áreas de gasto:

- Gasto voluntario (*discretionary spending*): financiación de las agencias federales, que el Congreso establece anualmente (en torno a un tercio del presupuesto).
- Gasto obligatorio (*mandatory spending*): financiación para la Seguridad Social, Medicare, beneficios para veteranos y otros gastos de protección social requeridos por leyes distintas (más de la mitad del presupuesto).
- Los intereses de la deuda federal emitida.

Existe un procedimiento legislativo especial llamado *Reconciliation* que permite al Congreso aprobar leyes sobre impuestos, gastos y el límite de la deuda con sólo una mayoría simple en el Senado (51 votos, o 50 si el vicepresidente deshace el empate), eliminando el requisito informal (por la existencia del procedimiento del *filibuster*) de que haya 60 votos en el Senado para aprobar una ley.

Desde el año 2001, cuando se registró un superávit del 1,2% del PIB, el Gobierno ha completado 21 años consecutivos con déficit presupuestario, tendencia que muy probablemente continuará en los próximos ejercicios. En 2020, como consecuencia de la pandemia del Covid-19, el déficit se situó en el 15% del PIB, la cifra más alta desde 1945. Desde entonces, se ha reducido sin alcanzar el equilibrio, a pesar del crecimiento económico. La deuda pública se encuentra por encima del 120% del PIB.

La Reserva Federal y la ejecución de la política monetaria

La política monetaria en los EE.UU. es diseñada y ejecutada por la Reserva Federal (Fed), un organismo independiente del poder ejecutivo, compuesto por el Board of Governors y por los Bancos Regionales de la Reserva Federal. El Board of Governors es una entidad pública con sede en Washington, DC, formada por siete miembros nombrados por el presidente de EE.UU., con consejo y consentimiento del Senado, por un plazo de 14 años solapados. El presidente y vicepresidente tienen mandatos de 4 años y son reelegibles. El presidente de la junta es Jerome Powell, nombrado en febrero de 2018 y reelegido en febrero de 2022, cuyo mandato expira en mayo de 2026. Dos veces al año debe dar cuentas de la política monetaria al Congreso. Los Bancos Regionales de la Reserva Federal son 12: Boston, Nueva York,

Filadelfia, Cleveland, Richmond, Atlanta, Chicago, St. Louis, Minneapolis, Kansas City, Dallas y San Francisco. Participan en las decisiones de política monetaria y tienen competencias de supervisión del sistema financiero.

La Reserva Federal debe desarrollar una política monetaria para fomentar las condiciones económicas que permitan alcanzar su doble mandato: estabilidad de precios (medida por tasa de crecimiento del índice de precios al consumo del 2%) y máximo empleo sostenible. Para ello, asume las funciones convencionales de monopolio de la emisión de moneda, también la de imponer un coeficiente legal de reservas a los bancos comerciales, establecer el tipo de interés de descuento (préstamo directo de la Reserva Federal a los bancos, a tipo de interés penalizador) y establecer el tipo de interés de referencia, instrumento de la política monetaria.

El rango del tipo de interés de referencia se fija mediante operaciones de mercado abierto. Estas operaciones las decide el *Federal Open Markets Committee* (FOMC), que es, por tanto, quien fija la política monetaria. Los miembros del FOMC con voto son doce personas: los siete miembros de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, el presidente del Banco de Nueva York de la Reserva Federal y cuatro de los otros once presidentes de los Bancos de la Reserva Federal. El FOMC por lo general se reúne ocho veces al año. En estas reuniones, todos los miembros (con o sin voto) pueden expresar su opinión. La decisión la ejecuta el Banco de Nueva York de la Reserva Federal.

La Fed no tiene objetivos de tipo de cambio ni niveles deseados para el precio del dólar, pero sí puede actuar para contrarrestar movimientos desordenados en los mercados de divisas. Las compras y ventas de moneda extranjera se realizan en cooperación con el Tesoro, que tiene la responsabilidad en este tipo de operaciones.

La independencia de la Reserva Federal ha sido objeto de creciente preocupación durante el segundo mandato de Trump, quien ha presionado por diversas vías a los miembros de la institución para que bajaran los tipos de interés de referencia. Con el mandato de este expirando en mayo de 2026, Trump ha nominado a Kevin Warsh —exmiembro del Board of Governors— como sucesor, lo que ha generado dudas en mercados e instituciones sobre si la Fed mantendrá su autonomía en la fijación de la política monetaria bajo la nueva presidencia.

Política Comercial:

El Congreso de EE.UU. posee la autoridad principal en la formulación de la política comercial y la definición de sus objetivos, en virtud de su poder constitucional para imponer aranceles y regular el comercio exterior. Sin embargo, ha delegado ciertas competencias en el poder ejecutivo, en particular a través de la *Trade Promotion Authority* (TPA), cuya renovación no ha sido solicitada ni por la Administración Biden ni por la actual Administración Trump. En este marco, el Alto Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) actúa como el principal negociador y coordinador de la política comercial internacional del país.

Durante la primera Administración Trump, la política comercial estadounidense estuvo marcada por un enfoque abiertamente proteccionista, con un uso intensivo y sin precedentes de todos los instrumentos comerciales disponibles. Este enfoque relegó a un segundo plano la dimensión multilateral del comercio.

La llegada de la Administración Biden en 2021 viró hacia una política más dialogante y cooperativa, especialmente con aliados tradicionales y economías afines. Se promovió el multilateralismo y se buscó reestablecer canales de negociación con socios estratégicos. Sin embargo, muchas de las medidas proteccionistas heredadas de la Administración anterior permanecieron vigentes, y en algunos de los principales contenciosos no se alcanzaron soluciones concluyentes.

El regreso de Donald Trump al poder ha reafirmado una política comercial de línea dura, donde los instrumentos arancelarios y comerciales se utilizan como herramientas de negociación para alcanzar una variedad de objetivos estratégicos. Si bien el discurso oficial pone el énfasis en la reducción del déficit comercial, podría parecer que el objetivo de fondo es la repatriación de la producción manufacturera, el fortalecimiento del liderazgo económico y tecnológico de EE.UU., y la recuperación de su posición dominante en el escenario global, en línea con el lema "*Make America Great Again*" (MAGA).

En el ámbito de las inversiones, Trump ha impulsado medidas para fomentar la inversión interna, al tiempo que ha establecido mecanismos de control sobre la inversión saliente.

Desde su toma de posesión, y amparándose en poderes delegados por el Congreso mediante diversas disposiciones legales, la Administración Trump ha adoptado una serie de medidas arancelarias justificadas en razones de emergencia económica y seguridad nacional. Estas medidas se han utilizado como instrumentos de negociación, al margen del marco multilateral tradicional, con el fin de avanzar en los objetivos estratégicos de la Administración. Al mismo tiempo, han contribuido a intensificar la incertidumbre en el entorno del comercio global.

1.1.4.6 Importancia económica del país en la región. Pertenencia a organismos internacionales

Estados Unidos es:

- La mayor economía del mundo. Representa alrededor de un cuarto del PIB mundial a precios corrientes.
- El mayor importador y exportador mundial de servicios.
- El primer importador mundial de mercancías y segundo exportador.
- El primer receptor de inversión mundial en términos de stock del mundo y el primer emisor de inversión directa acumulada.
- El dólar estadounidense es la principal divisa de reserva y la más utilizada en los mercados financieros internacionales. Su liquidez y volatilidad reducida lo convierten en un valor refugio. En torno al 80% de las transacciones internacionales se realizan en dólares.
- Las empresas estadounidenses se encuentran en la vanguardia tecnológica en varios sectores; solo por nombrar algunos de los más relevantes: tecnologías de la información y computación, farmacéutico o el sector aeroespacial y defensa.
- Sede de las universidades mejor valoradas del mundo, de prestigiosos centros de investigación, de grandes corporaciones mundiales, y el mayor mercado financiero del mundo, mercado que absorbe en torno al 40% el ahorro mundial.

1.1.5 SECTOR EXTERIOR

1.1.5.1 Evolución reciente del comercio exterior de bienes y servicios

Comercio de mercancías

Durante 2025, las exportaciones estadounidenses de mercancías alcanzaron, de acuerdo con los datos del Bureau of Economic Analysis (BEA), 2,2 billones de dólares, un 5,7 % más que en el año 2024. Por su parte, las importaciones aumentaron un 4,3 % en tasa interanual, alcanzando los 3,4 billones de dólares.

El déficit comercial en 2025 se situó en 1,2 billones de dólares, presentando un incremento interanual del 2,1 %. La tasa de cobertura fue del 63,9%, frente al 63,1% de 2024.

Comercio de servicios

En 2025, las exportaciones estadounidenses de servicios sumaron 1,2 billones de dólares, valor superior en un 6,9% a los datos presentados en 2024. En cuanto a las importaciones de servicios, estas alcanzaron los 903.278 millones de dólares, un 7,4% más que en el año precedente.

La balanza de servicios registró un superávit de 329.127 millones de dólares, un 5,5% superior al presentado en 2024. La tasa de cobertura de la balanza de servicios fue del 136,4%, aumentando desde el 137,1% de 2024.

Apertura comercial

El comercio internacional de EE. UU. aumentó en 2025 un 5,5%, hasta 7,8 billones de dólares. La tasa de apertura comercial (X+M bienes y servicios/PIB) fue del 25,32% en 2025, superior al 25,26% en 2024, al 25,1% en 2023, pero inferior al 27,4% en 2022, al 25,7 % en 2021, al 26,3% de 2020 y 27,4% de 2019.

Aunque Estados Unidos es uno de los principales actores en el comercio mundial, el valor relativo del comercio en relación con el tamaño de su economía es inferior al de otras economías avanzadas y de los otros actores principales del comercio mundial. La cuota de EE. UU. en el comercio mundial de mercancías se ha reducido paulatinamente desde el 15% en 1970 a 8,3% en 2025, siendo el segundo mayor exportador mundial detrás de China (14,4%) y por delante de Alemania (6,7%). Esto se debe, en parte, a la creciente participación de países emergentes en el comercio y, en particular, de los países asiáticos.

Paralelamente, el peso del comercio internacional de servicios ha adquirido una mayor importancia relativa, pasando de representar el 18% de las exportaciones totales de EE. UU. en 1980 al 36% en 2025. Así, EE. UU. es el mayor exportador mundial de servicios, con una cuota del 12,66% del comercio mundial en 2025, seguido de Reino Unido (7,55%), Irlanda (5,9%), China (5,33%), y Alemania (5,26%).

El crecimiento y la complejidad de las cadenas globales de valor, la deslocalización empresarial, el comercio intraindustrial y de bienes intermedios e intra-empresa dificultan la interpretación de los datos de comercio de mercancías. Al mismo tiempo, una parte importante del comercio de bienes manufacturados y agroalimentarios incorpora un valor añadido de servicios que no se contabilizan como tales. El acceso al mercado estadounidense, de gran tamaño y muy abierto, pero complicado por su madurez y enorme competencia, se enfrenta, al margen del reciente incremento arancelario, a algunas dificultades en ciertos sectores protegidos, como en el caso de las contrataciones públicas, una normativa sanitaria y fitosanitaria (en los ámbitos federal y estatal) compleja y restrictiva, y de otras normas que actúan como barreras técnicas no arancelarias que pueden dificultar la exportación.

1.1.5.2 Intercambios comerciales con la Unión Europea

Las relaciones económicas y comerciales bilaterales EE. UU.-UE son las mayores entre socios comerciales. EE. UU. es el principal cliente de la UE, con el 8,1% de las exportaciones totales comunitarias de mercancías y el 2º proveedor, después de China, con el 5,3% del total de las importaciones. El total del comercio transatlántico de bienes y servicios alcanzó 1,6 billones de dólares en 2025, con un incremento del 8,1% frente a las cifras de 2024.

El 65,79% de dicho comercio trasatlántico corresponde al comercio de bienes, aumentando este porcentaje al 74,23% en el caso de las importaciones de EEUU desde la UE y reduciéndose al 56,03% en el caso de las exportaciones estadounidenses hacia la UE.

En el comercio de bienes, cabe destacar el mantenimiento del superávit a favor de la UE, si bien con una caída del 6,73% frente al alcanzado en 2024, hasta los 221.060 millones de dólares. Las exportaciones a la UE aumentaron un 11,9%, hasta los 416.202 millones de dólares, y las importaciones procedentes del área se incrementaron un 4,6%, hasta los 637.262 millones de dólares.

En 2025, el principal sector importado desde la UE fue el de las semimanufacturas (42,8% del total), seguido de bienes de equipo (33,9%) y, a mayor distancia, automóvil (8,4%), manufacturas de consumo (5,9%), alimentación, bebidas y tabaco (4,9%), productos energéticos (1,6%), bienes de consumo duradero (1,2%) y materias primas (0,8%).

En cuanto a las exportaciones hacia la UE en 2025, el principal sector fue el de bienes de equipo (36,2% del total), seguido de semimanufacturas (29,3%) y productos energéticos (20,3%). A mayor distancia se situaron manufacturas de consumo (4,3%), alimentación, bebidas y tabaco (3,6%), automóvil (2,8%), materias primas (2,5%) y bienes de consumo duradero (0,3%).

En el comercio bilateral de servicios, sin embargo, EE. UU. mantiene superávit frente a la UE, alcanzando en 2024 los 105.397 millones de dólares (+19% frente a 2024). Las exportaciones de servicios a la UE se incrementaron un 10,8%, hasta los 326.619 millones de dólares, alcanzando una cuota del 26,5% de la UE como cliente de EE. UU. Las importaciones procedentes de la UE aumentaron un 7,3%, hasta los 221.222 millones de dólares, con una cuota de la UE como proveedor de servicios a EE. UU. del 24,5%.

En 2025, EE. UU. exportó a la UE: otros servicios a empresas (28,3% del total), ingresos por uso de propiedad intelectual (27%), servicios financieros (13,1%), turismo y viajes (9%), telecomunicaciones, informática e información

(8,7%), transporte (7,5%), mantenimiento y reparación (3,2%), servicios personales, culturales, y recreativos (1,7%), seguros (1%), servicios gubernamentales (0,5%), y construcción (0,1%).

Y, en 2025, EE. UU. importó de la UE: otros servicios a empresas (22,9% del total), turismo y viajes (22,4%), servicios de transporte (19,2%), telecomunicaciones, informática e información (9,1%), ingresos por uso de propiedad intelectual (8,9 %), servicios financieros (5,8%), seguros (3,9%), servicios personales, culturales, y recreativos (3,5%), servicios gubernamentales (3,4%), servicios de mantenimiento y reparación (0,8%), y construcción (0,2%).

Esta fortaleza de la relación radica en la elevada interconexión de las redes de suministro y en los más de 5,14 billones de dólares de inversiones acumuladas mutuas en 2024 (último dato disponible). La posición inversora de EE.UU. en la UE se elevó a 2,66 billones de dólares (un 39% del total de stock de inversión directa extranjera (IDE) emitida por EE.UU.) y el stock de inversión de la UE en EEUU alcanzó los 2,48 billones de dólares (un 43,4% del stock de IDE en EE.UU.).

Exceptuando los 1,72 billones de IDE ubicada en holdings no bancarios, la posición de inversión de EE.UU. en la UE se concentró a finales de 2024 en: sector industrial (37,7% del total), información (15,6%), financiero -excepto bancario- y seguros (14%), otras industrias (12,6%), bancario (7,4%), comercio al por mayor (6,7%), servicios profesionales, científicos y técnicos (5,7%) y minería (0,3%).

La inversión de la UE en EE.UU. se concentró a finales de 2024 en: sector industrial (51,7%), otras industrias (10,7%), comercio al por mayor (9,2%), información (6,8%), servicios profesionales (6,5%), comercio al por menor (5,2%), financiero -excepto banca- y seguros (5,1%), bancario (2,7%) e inmobiliario (2,2%).

Las inversiones bilaterales entre la UE y los EE.UU. generaron en 2023 (último dato disponible), a ambos lados del Atlántico, unos 6,2 millones de empleos.

INTERCAMBIOS COMERCIALES CON LOS PAÍSES DE LA UE				
(datos en M USD)	2022	2023	2024	2025
Bienes	911.131	949.652	981.065	1.053.464
Exportaciones a la UE	353.727	370.483	372.025	416.202

Importaciones de la UE	557.404	579.169	609.040	637.262
Servicios	423.112	451.743	500.851	547.841
Exportaciones a la UE	248.898	262.515	294.722	326.619
Importaciones de la UE	174.214	189.228	206.129	221.222
Total	1.334.243	1.401.395	1.481.916	1.601.305

1.1.5.3 Principales socios comerciales (exportación e importación)

Los principales clientes de Estados Unidos en 2025, en términos de bloques comerciales o áreas geográficas, fueron: América del Norte (30,7% del total de exportaciones de mercancías de EE. UU), derivado del acuerdo comercial USMCA; Europa (28,3%, y dentro de ella la UE, con el 18,9%); Asia-Pacífico (25,8%); América Central y Sudamérica (9,8%); Oriente Medio (3,4) y África (1,8%).

En términos de países, los 10 principales clientes absorbieron el 62,5% de las exportaciones de mercancías de EE. UU. en 2025; encabezados por los socios comerciales de América del Norte: México (15,4%), y Canadá (15,3%); seguidos ya más lejos por China (incl. Hong Kong) (6,5%), Reino Unido (4,4%), Países Bajos (4,3%), Alemania (3,8%), Japón (3,8%),

Suiza (3,3%), Corea del Sur (3,2%), y Taiwán (2,5%). España ocupó el puesto 19º como cliente, con una cuota del 1,2% del total de las exportaciones de EE. UU.

Cabe destacar el ascenso de China como destino de las exportaciones de Estados Unidos, situándose en 2025 como el primer país cliente fuera de los socios de América del Norte, multiplicando casi por 3,5 su cuota en el total las exportaciones mundiales de mercancías de EE. UU. en los últimos 26 años, desde el 1,89% en 1999, hasta el 6,5% en 2025.

Los principales proveedores de Estados Unidos en 2025, en términos de bloques comerciales o áreas geográficas, fueron: Asia-Pacífico (40,7% del total), sus socios de América del Norte (27,1%), Europa (24,6%, y dentro de ella la UE, con el 18,6%), América Central y Sudamérica (4,8%), Oriente Medio (1,6%) y África (1,3%).

En términos de países, los 10 principales proveedores representaron el 67,2% de las importaciones de mercancías de EE. UU.; encabezado, también, por sus socios comerciales de América del Norte: México (15,7% del total) y Canadá (11,4%), derivado del acuerdo comercial USMCA; seguidos ya más lejos de China (9,1%); Taiwán (5,7%), Vietnam (5,6%), Alemania (4,6%), Japón (4,3%), Irlanda (3,9%), Corea del Sur (3,7%), y Suiza (3,1%). España ocupó el puesto 23º como proveedor, con una cuota del 0,6% del total de las importaciones de EE. UU.

Observando la evolución del presente siglo, el cambio más drástico desde el punto de vista de los proveedores de Estados Unidos lo ha protagonizado, también, China, que ha pasado de tener una cuota del 7,91% en 1999 al 9,1% en 2025; si bien cabe destacar la reducción desde el 13,3% en 2024. Japón ha sido el gran perjudicado del aumento de importancia de China, perdiendo cuota desde el 12,73% en 1999 al 4,3% en 2025, situándose por detrás de China, Taiwan, Vietnam y Alemania.

1.1.5.4 Cuadro de Exportaciones por países (principales países clientes)

	PRINCIPALES CLIENTES				
(Datos en M USD)	2022	2023	2024	2025	% var
México	327.486	324.036	334.436	338.337	1,17%
Canadá	359.928	355.017	350.409	336.866	-3,86%
China (incl. Hong Kong)	182.145	177.117	172.899	141.737	-18,02%
Reino Unido	77.709	75.770	80.128	97.430	21,59%
Países Bajos	72.959	81.700	88.306	95.699	8,37%
Alemania	73.170	76.835	75.972	83.252	9,58%
Japón	81.520	76.853	80.050	83.048	3,75%
Suiza	37.157	28.136	25.488	72.103	182,89%

Corea del Sur	73.633	66.340	66.929	69.905	4,45%
España (19º)	26.913	25.329	24.707	26.172	5,93%
Otros	782.957	760.324	780.452	852.965	9,29%
TOTAL MUNDO	2.095.576	2.047.457	2.079.777	2.197.515	5,66%
Fuente: BEA - Última actualización: marzo 2026					

1.1.5.5 Cuadro de Importaciones por países (principales países proveedores)

	PRINCIPALES PROVEEDORES				
(Datos en M USD)	2022	2023	2024	2025	% var.
México	460.429	482.185	515.587	541.353	5,00%
Canadá	446.896	426.662	419.666	390.144	-7,03%
China (incl. Hong Kong)	541.798	432.299	446.008	314.253	-29,54%
Taiwán	91.724	87.805	116.357	201.514	73,19%
Vietnam	127.455	114.415	136.518	193.795	41,96%
Alemania	147.531	160.000	161.016	156.759	-2,64%
Japón	149.236	148.586	149.711	146.854	-1,91%
Irlanda	82.796	82.550	103.438	133.700	29,26%
Corea del Sur	116.771	117.585	133.133	126.689	-4,84%
España (23º)	23.268	23.339	21.602	21.645	0,20%
Otros	1.082.235	1.029.527	1.092.146	1.217.066	11,44%

TOTAL MUNDO	3.270.141	3.104.952	3.295.180	3.438.331	4,34%
Fuente: BEA - Última actualización: marzo 2026					

1.1.5.6 Principales productos exportados e importados

En 2025, el aumento de las ventas al exterior de EE. UU., frente al 2024, se centró en los sectores de bienes de equipo, otros bienes, suministros industriales (bienes intermedios) y bienes de consumo; mientras que el resto (automóviles y alimentos y bebidas) experimentaron reducciones de las mismas.

Ordenados por valor de las exportaciones, destaca en primer lugar el sector de suministros industriales (bienes intermedios), con el 35,7 % del total; seguido de bienes de equipo (32,3%), bienes de consumo (12,23%), alimentos y bebidas (7,3%), automóvil (7,1%) y otros bienes (4,8%). Este predominio de las ventas de bienes intermedios y de equipo se refleja en los principales capítulos arancelarios exportados por EE. UU. en 2025.

El análisis de las compras del exterior muestra una evolución heterogénea por sectores, con incrementos en la mayoría de las categorías, salvo en bienes de consumo, automóvil, y alimentos y bebidas.

Ordenados por valor de las importaciones, destaca en primer lugar el sector de bienes de equipo (32,8% del total); seguido de bienes de consumo (23,3%); suministros industriales (bienes intermedios) (20,3%); automóvil (12,3%); alimentos y bebidas (6,3%) y otros bienes (4,4%). Este predominio de las compras de bienes de equipo, de consumo e intermedios se refleja en los principales capítulos arancelarios importados por EE. UU. en 2025.

1.1.5.7 Cuadro de Exportaciones por capítulos arancelarios

EXPORTACIONES POR CAPÍTULO ARANCELARIO						
(Datos en M USD)	HS	2022	2023	2024	2025	% var.
Combustibles, aceites minerales	27	386.010	327.832	319.476	308.911	-3,31 %
Máquinas y aparatos mecánicos	84	229.916	233.422	254.296	283.610	11,53 %
Aparatos y material eléctricos	85	198.315	201.035	215.111	226.049	5,08 %
Aeronaves, vehículos espaciales	88	103.293	125.439	134.973	164.326	21,75 %
Piedras, metales preciosos y joyería	71	92.305	76.748	74.062	149.334	101,63 %
Vehículos, automóviles y sus partes	87	138.844	153.758	146.601	131.445	-10,34 %
Aparatos ópticos, medida y médicos	90	99.012	105.141	106.656	106.326	-0,31 %
Productos farmacéuticos	30	83.144	89.505	94.468	97.825	3,55 %

Materias plásticas y sus manufacturas	39	83.386	77.684	80.366	77.665	-3,36 %
Otros		658.424	629.916	635.681	632.998	-0,42 %
TOTAL		2.072.648	2.020.479	2.061.691	2.178.489	5,67 %
Fuente: United States Census Bureau: marzo 2026						

1.1.5.8 Cuadros de Importaciones por capítulos arancelarios

IMPORTACIONES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS						
(Datos en M USD)	HS	2022	2023	2024	2025	% var.
Máquinas y aparatos mecánicos	84	460.031	449.177	521.219	653.965	25,47 %
Aparatos y material eléctricos	85	464.886	454.209	477.238	504.962	5,81 %
Vehículos, automóviles y sus partes	87	321.775	374.521	385.647	332.024	-13,90 %
Productos farmacéuticos	30	163.622	176.685	211.798	213.075	0,60 %
Combustibles, aceites minerales	27	310.409	251.646	241.038	206.337	-14,40 %
Piedras, metales preciosos y joyería	71	95.903	88.783	89.070	153.805	72,68 %
Aparatos ópticos, medida y médicos	90	112.391	116.315	122.784	124.048	1,03 %
Conjuntos industriales	98	94.390	100.544	102.164	116.775	14,30 %
Productos químicos orgánicos	29	73.910	65.650	69.569	102.583	47,45 %
Otros		1.142.416	999.267	1.045.883	1.008.172	-3,61 %
TOTAL		3.239.733	3.076.797	3.266.410	3.415.746	4,57 %
Fuente: United States Census Bureau: marzo 2026						

1.1.5.9 Principales sectores de servicios (exportación e importación). El turismo

Comercio de servicios

En 2025, las exportaciones de servicios representaron el 35,9% de las exportaciones totales de bienes y servicios de Estados Unidos, mientras que las importaciones de servicios representan el 21,9% del total importado. A diferencia del comercio de mercancías, en el que Estados Unidos mantiene un déficit que se arrastra desde hace años, el comercio

de servicios arroja un saldo superavitario, que compensa solo parcialmente la balanza comercial. Dicho superávit creció un 5,5%, hasta alcanzar los 329.127 millones de dólares.

Las exportaciones de servicios estadounidenses durante 2025 sumaron 1.232.405 millones de dólares, valor superior en un 6,9% a los datos presentados en 2024. La principal exportación fueron otros servicios a empresa, con un 23,2% del total; seguido de turismo (17,3%), servicios financieros (17,3%), ingresos por uso de propiedad intelectual (15,3%), transporte (8,5%), telecomunicaciones y servicios de información (8,3%), servicios de mantenimiento y reparación (3,5%), seguros (2,5%), servicios gubernamentales (2,1%), servicios personales y culturales (1,8%), y construcción (0,2%). Todos estos sectores, a excepción de turismo y servicios gubernamentales, experimentaron crecimiento de las exportaciones en 2025, frente a 2024.

En cuanto a las importaciones de servicios, en 2025 alcanzaron los 903.278 millones de dólares, un 7,4% más que en 2024. El principal sector importado fue turismo (21,2% del total), seguido de otros servicios a empresas (19,9%), transporte (17,3%), seguros (11,9%), telecomunicaciones (8,9%), servicios financieros (7,8%), ingresos por uso de propiedad intelectual (5,7%), servicios personales y culturales (3,3%), servicios gubernamentales (2,8%), mantenimiento y reparación (1%) y construcción (0,3%).

El comercio electrónico está creciendo exponencialmente en Estados Unidos tanto entre empresas como entre empresa-consumidor final. El rápido crecimiento de las tecnologías digitales en los últimos años ha facilitado la actividad económica y creado nuevas oportunidades para las empresas. Empresas y consumidores acceden directamente al comercio electrónico, servicios a la empresa de ingeniería, financieros, legales, servicios educativos o telemedicina, por poner algunos ejemplos. Empresas de todos los tamaños y sectores utilizan servicios y tecnologías digitales de los que pueden suministrarse desde cualquier parte del mundo, modificando las cadenas de suministro globales, y creando nuevos mercados de servicios digitales. Los datos y los flujos de datos son un pilar de la innovación y el crecimiento económico, al mismo tiempo, las nuevas tecnologías plantean cuestiones de política comercial, de regulación del comercio y de la economía digital, y crea peligros de aparición de normas divergentes y nuevas barreras comerciales.

Turismo

Los años 2020 y 2021 fueron años forzosamente atípicos debido a la pandemia del Covid-19, en los que la movilidad internacional fue muy reducida, afectando al turismo, que se vio drásticamente limitado. Según datos de la Organización Mundial de Turismo (UNWTO), EE. UU. recibió en 2019 un total de 79,44 millones de turistas, cayendo drásticamente en 2020, hasta los 19,2 millones de turistas (-75,8 %). En 2021 se inició la paulatina recuperación (crecimiento del 16%, hasta los 22,28 millones), afianzada en 2022 (crecimiento del 128%, hasta los 50,9 millones), 2023 (crecimiento del 30,2%, hasta los 66,3 millones), 2024 (crecimiento del 9% hasta los 72,3 millones) y 2025 (disminución del 5,5% hasta los 68,3 millones). De esta forma, en 2025 EE. UU. recuperó el segundo puesto como país receptor de turistas; desde la caída al tercero en 2024, 2023 y 2022, y al sexto puesto en 2021. La entrada de turistas en EE. UU. en 2025 representó el 4,5% del total mundial, detrás de España (96,8 millones y cuota del 6,4%).

Del turismo que recibió EE. UU. en 2025, desglosado por región emisora, el 49,8% provino de sus vecinos [México (26,33%) y Canadá (23,46%)], el 20% de Europa; el 13% de los países de Asia-Pacífico; el 12,89% de América Central, Caribe y Sudamérica; el 1,78% de Oceanía; el 1,6% de Oriente Medio y el 0,8% de África. Los cinco principales países emisores fueron: México, Canadá, Reino Unido (5,9%), India (3%), Japón (2,9%) y Brasil (2,8%). España ocupó el puesto 14º, con llegada de 910.000 turistas en 2025 (1,33% del total)..

Los visitantes internacionales realizaron, en 2025, un gasto de 213.000 millones de dólares, un 0,3 % inferior a los datos del 2024, que fue el año con la cifra más alta desde 2019 de 199.000 millones de dólares. En términos de ingresos, EE. UU. se sitúa en primera posición a nivel mundial.

El sector turístico y de viajes representó, en 2023, el 3 % del PIB del país, dando empleo a 18 millones de personas (WTTC).

1.1.5.10 Inversión extranjera. Desglose por países y sectores

Estados Unidos es el primer receptor mundial de inversión extranjera directa, por delante de Singapur, China, Luxemburgo y Canadá. Dicha inversión empleó, en 2023, aproximadamente a 8,7 millones de trabajadores y exportó, desde sus sedes en Estados Unidos, prácticamente el 22 % del total de las exportaciones del país. La posición inversora del resto del mundo en EE.UU. en 2024 (último dato disponible) se elevó a 5,7 billones de dólares, un 6,2 % más que a finales de 2023.

Por origen de la inversión, en 2024 los 5 primeros países representan casi el 60 % del stock de inversión exterior en EE. UU., siendo el principal inversor Japón (14,4 % del total), seguido de Canadá (14,2 %), Alemania (11,9 %), Reino Unido (11,7 %) e Irlanda (6,8 %). España se sitúa como el 11º inversor en el país, con un stock de 99.712 millones de dólares (1,7 % del total). Por bloques geográficos, la mayor posición inversora proviene de Europa (55,9 %), seguida de Asia-Pacífico (21,1 %) y de Latinoamérica y el Caribe (4,3 %).

En términos de flujos, en 2024 EE.UU. recibió inversión directa extranjera por valor de 284.686 millones de dólares, lo que representa una caída del 1,7 % respecto a 2023. El principal inversor fue Japón (13,7 % del total), seguido de Canadá (13,1 %), Países Bajos (12,9 %), Alemania (10,5 %) y Reino Unido (10,2 %). España fue el origen del 2,2 % del flujo de inversión recibida, con un volumen de 6.232 millones de dólares, ocupando el puesto 12º entre los países inversores.

Los principales sectores de inversión extranjera en EE.UU. en 2024, según los datos de flujo, fueron: el sector industrial (38,5 % del total), seguido de comercio al por mayor (16,4 %), otras industrias (11,2 %) información (7,8 %) y finanzas y seguros, excepto instituciones de depósito (7,8 %).

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA POR PAÍSES*				
(Datos en M USD)	2021	2022	2023	2024
Japón	61.417	26.611	41.180	38.888
Canadá	46.879	50.009	72.590	37.435
Países Bajos	52.494	43.800	22.061	36.853
Alemania	46.305	25.864	52.756	29.779

Reino Unido	62.606	47.865	-15.439	29.083
Suiza	7.046	18.784	8.524	18.799
Corea del Sur	5.062	-1.032	9.196	13.761
España (12º)	-4.254	292	3.942	6.232
Otros	108.552	118.648	94.860	73.856
TOTAL MUNDO	386.107	330.841	289.670	73.856
INVERSIÓN EXTRANJERA POR SECTORES**				
Industrial	197.844	142.557	115.089	109.620
Comercio al por mayor	27.498	37.663	48.365	46.752
Otras industrias	37.897	63.533	55.774	31.997
Información	18.824	14.929	3.894	22.227
Finanzas y seguros, excepto instituciones de depósito	29.794	33.664	18.201	22.176

Otros	74.250	38.495	48.347	51.914
Total	386.107	330.841	289.670	284.686
Fuente: Bureau of Economic Analysis - Última actualización: junio 2025				

* Inversiones extranjeras directas en EEUU, transacciones de flujos financieros sin ajuste por costes corrientes (bea.gov)

**Inversión extranjera directa en EEUU por industria de afiliación (NAICS), transacciones de flujos financieros sin ajuste por coste corrientes (bea.gov)

1.1.5.11 Operaciones importantes de inversión extranjera

En 2024, Estados Unidos se mantuvo como la primera economía receptora de inversión, tanto en términos de flujo como de posición. En ese año, las empresas internacionales invirtieron 278.848 millones de dólares en EE.UU., lo que representó un aumento del 19,6% respecto a 2023, continuando la tendencia recuperación tras la caída registrada en 2022. Si bien aún lejos del pico de recepción de inversión directa extranjera en 2015, cuando se alcanzaron 467.625 millones de dólares.

EE.UU. sigue siendo el principal destino de la inversión extranjera, con un porcentaje sobre el stock mundial del 30,58 % en 2024. Varios motivos permiten que las empresas estadounidenses mantengan una posición de liderazgo tecnológico en muchos sectores y, en particular, en inversión dedicada a innovación y desarrollo:

- Su tamaño y la unidad del mercado;
- La flexibilidad de su mercado de trabajo y el acceso a una fuerza laboral abundante, de alta productividad y nivel de calificación;
- El nivel de sus universidades y centros de investigación y la conexión con la industria;
- La disponibilidad de energía barata;
- La calidad de sus instituciones;
- La estabilidad de su sistema normativo y político;
- El entorno favorable a la inversión y al emprendimiento;
- El acceso a la financiación.

La inversión extranjera en Estados Unidos se centra, principalmente, en el sector industrial, comercio al por mayor, inmobiliario y financiero

1.1.5.12 Fuentes oficiales de información sobre inversiones extranjeras

Los datos sobre flujos de inversión directa extranjera en EE.UU. los publica el *Bureau of Economic Analysis* (U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)).

Select USA (<https://www.selectusa.gov/>), la agencia federal dedicada a la promoción y atracción de inversión extranjera, publica la guía del inversor (<https://www.selectusa.gov/investor-guide>); y unas fichas específicas con inversión directa extranjera para una serie de sectores (trade.gov/selecusa-industry-fact-sheets).

La asociación *Global Business Alliance* (<https://globalbusiness.org/>), asociación sin ánimo de lucro que representa las operaciones estadounidenses de empresas extranjeras presentes en este mercado, publica información estadística y de análisis sobre las inversiones extranjeras en EE.UU.

1.1.5.13 Inversión en el exterior. Desglose por países y sectores

Estados Unidos continúa siendo el primer emisor mundial de inversión extranjera directa, por delante Japón, China, Luxemburgo y Canadá. La posición inversora de EE. UU. en el mundo en 2024 (último dato disponible) se elevó a 6,83 billones de dólares, lo que representa un 3,1 % más que a finales de 2023.

Por destino de la inversión, los seis primeros países agrupan casi el 60 % del stock de inversión de EE.UU. en el exterior, siendo los principales receptores: Reino Unido (15 % del total), Países Bajos (14,8 %), Luxemburgo (8,3 %), Singapur (6,8 %), Irlanda (6,8 %) y Canadá (6,7 %). La posición de inversión en España alcanzó los 33.820 millones de dólares, un 0,5 % del total, ocupando el puesto 24º. Por bloque geográficos, la mayor posición inversora se ubica en Europa (58,2 %), seguida de Asia-Pacífico (16,6 %), Latinoamérica y el Caribe (16,4 %).

En términos de flujos, en 2024, EE. UU. emitió inversión extranjera directa por valor de 303.703 millones de dólares, lo que representa un 11,2% más que en 2023. El principal receptor fue Canadá (12,4 % del total), seguido de Países Bajos (12,1 %), Suiza (8,9 %), Alemania (8,2 %) y Luxemburgo (8,2 %). España fue el destino del 0,6 % del flujo de inversión emitida, con un volumen de 1.705 millones de dólares, ocupando el puesto 26º.

Los principales sectores destino del flujo inversor de EE. UU. en 2024 fueron: sector industrial, que concentró el 39 % del total, seguido de sociedades holding no bancarias (19,1 %), sector financiero, excepto banca y seguros (15,9 %), servicios profesionales, científicos y técnicos (9 %), otras industrias (6,2 %) y comercio al por mayor (4,7 %).

FLUJOS DE INVERSION EN EL EXTERIOR POR PAISES Y SECTORES				
(Datos en M USD)	2021	2022	2023	2024
INVERSIÓN EN EL EXTERIOR POR PAÍSES*				
Canadá	33.868	44.416	16.819	37.675
Países Bajos	36.892	67.584	32.751	36.730
Suiza	1.810	5.793	20.691	27.023
Alemania	14.412	12.609	13.526	24.943
Luxemburgo	18.231	-27.841	8.776	24.765
Reino Unido	45.689	64.424	7.311	20.620
Singapur	23.687	44.299	48.973	19.413
España (26º)	1.412	2.764	2.091	1.705
Otros	63.455	83.018	122.215	110.829
Total:	239.486	297.066	273.153	303.703
INVERSIÓN EN EL EXTERIOR POR SECTORES**				
Industrial	47.245	91.053	41.840	118.543
Sociedades holding (no bancarias)	54.073	77.895	118.275	57.976
Finanzas y seguros, excepto instituciones de depósito	45.080	14.594	49.356	48.328
Servicios profesionales, científicos y técnicos	14.470	24.338	15.865	27.469

Otras industrias	21.140	17.697	9.384	18.803
Otros	57.478	71.489	38.433	32.584
Total:	239.486	297.066	273.153	303.703
Fuente: Bureau of Economic Analysis - Actualización: junio 2025				

* Inversión directa de EE. UU. en el extranjero por países, transacciones de salida de capital sin ajuste por costes corrientes ([bea.gov](#))

**Inversión directa de EE. UU. en el extranjero por industria, transacciones de salida de capital financieros sin ajuste por costes corrientes ([bea.gov](#)).

1.1.5.14 Balanza de pagos. Resumen de las principales cuentas y sub-balanzas

La balanza por cuenta corriente de Estados Unidos presenta un déficit estructural crónico, reflejo de su papel singular en la economía mundial.

La balanza por cuenta corriente:

- Balanza de bienes: presenta un déficit estructural muy elevado, ya que EE.UU. importa un valor mucho mayor de mercancías del que exporta. Es el principal factor negativo que pesa en el saldo de la cuenta corriente.
- Balanza de servicios: suele registrar un superávit, gracias a su fortaleza en sectores como los servicios financieros, la propiedad intelectual (licencias y patentes), el turismo y la educación superior.
- Rentas primarias: EE.UU. mantiene un superávit neto positivo, pese a su posición deudora neta frente al exterior. Esto se explica porque los activos estadounidenses en el exterior generan rendimientos mayores que los pagos que hace el país por su deuda externa.
- Transferencias corrientes: suelen registrar un déficit moderado, vinculado en parte a las remesas de inmigrantes.

El déficit de cuenta corriente de EE.UU. es persistente desde los años ochenta. Sus causas estructurales incluyen:

- Baja tasa de ahorro nacional: las familias, empresas y especialmente el sector público tienen tasas de ahorro reducidas. Para financiar la inversión interna, EE.UU. recurre al ahorro externo.
- Fuerte atractivo del dólar y los activos estadounidenses: la demanda global de activos en dólares permite financiar el déficit sin presiones sobre el tipo de cambio.
- Papel del dólar como moneda de reserva mundial: esto confiere a EE.UU. una gran capacidad de atraer capitales y mantener déficits prolongados sin crisis externas inmediatas.

El déficit por cuenta corriente refleja una interdependencia global: EE.UU. absorbe exportaciones del resto del mundo, mientras provee al sistema financiero internacional con activos seguros y líquidos.

Sin embargo, la sostenibilidad a largo plazo depende de la confianza en la economía y las instituciones estadounidenses. Un deterioro en la credibilidad fiscal o monetaria podría encarecer la financiación externa.

En momentos de tensiones geopolíticas o reordenamientos del comercio global, la balanza por cuenta corriente puede registrar variaciones coyunturales, pero su patrón estructural se mantiene.

1.1.5.15 Cuadro de Balanza de pagos

BALANZA DE PAGOS (Datos en millones de USD)		
	2024	2025
Balanza por Cuenta corriente	-1.185.301	-1.116.010
Exportaciones de bienes y servicios y renta primaria	4.871.491	5.147.693

<i>Exportaciones de bienes y servicios</i>	3.232.524	3.429.920
Bienes	2.079.777	2.197.515
Servicios	1.152.747	1.232.405
Renta primaria (recibida)	1.451.065	1.532.752
Renta secundaria (recibida)	187.902	185.020
Importaciones de bienes y servicios y pagos de renta primaria	6.056.792	6.263.702
<i>Importaciones de bienes y servicios</i>	4.136.057	4.341.609
Bienes	3.295.180	3.438.331
Servicios	840.877	903.278
Pagos de renta primaria	1.492.104	1.519.961
Pagos de renta secundaria	428.631	402.133
Balanza por Cuenta de capital	3.533	976
Ingresos por transferencias de capital y otros créditos	12.807	9.212
Pagos por transferencias de capital y otros débitos	9.274	8.237
Necesidad de financiación neta (-) desde el resto del mundo	-1.181.768	-1.115.034
Discrepancia estadística	53.174	-97.213
Balanza de la Cuenta financiera	-1.128.593	-1.212.247
<i>Adquisición neta de activos (acciones y deuda)</i>	792.471	1.703.030
Activos de inversión directa	322.165	422.226
Activos de inversión en cartera	357.626	340.678
Otros activos de inversión	110.564	937.478
Reservas	2.641	-2.316
<i>Incremento neto de pasivos</i>	1.878.748	2.895.856
Inversión directa (pasivos)	297.059	400.520
Inversión en cartera (pasivos)	1.318.678	1.689.164
Otra inversión (pasivos)	263.011	806.172
Derivados financieros distintos a reservas (netos)	-42.316	-19.422

Fuente: Bureau of Economic Analysis (US International Transactions); 24 de abril de 2026

1.1.5.16 Reservas internacionales

1.1.5.17 Moneda y sistema cambiario. Evolución del TC

En los últimos dos años, el tipo de cambio dólar/euro ha estado marcado por una notable volatilidad, impulsada por factores macroeconómicos y geopolíticos. En 2022, el dólar se fortaleció significativamente frente al euro, llegando incluso a la paridad (1:1) y brevemente por debajo, debido al agresivo endurecimiento monetario por parte de la Reserva Federal para frenar la inflación en EE.UU., frente a una política más gradual del Banco Central Europeo (BCE). A esto se sumaron las tensiones derivadas de la invasión de Ucrania, que afectaron de forma más directa a la economía europea, especialmente en el ámbito energético. Esta combinación de diferencial de tipos de interés y percepción de mayor riesgo económico en Europa provocó un incremento de la demanda de activos denominados en dólares.

A lo largo de 2023, 2024 y, especialmente, en 2025, se ha registrado una progresiva depreciación de la divisa estadounidense. Esta tendencia responde principalmente a las expectativas —y posterior confirmación— de recortes en los tipos de interés por parte de la Reserva Federal, ante señales de desaceleración económica y moderación de la inflación en EE.UU. Al mismo tiempo, el BCE ha mantenido una postura más cauta en la relajación monetaria, sosteniendo un diferencial de tipos menos favorable al dólar. Además, el aumento del déficit fiscal y comercial estadounidense ha contribuido a una percepción de menor fortaleza estructural del dólar. Así, el tipo de cambio se ha desplazado hacia la parte alta de su banda reciente, llegando a alcanzar 1,15 dólares por euro en varios momentos de 2025.

En 2026, el tipo de cambio ha oscilado en una banda amplia, entre un máximo de 1,20 dólares por euro registrado en enero y un mínimo de 1,14 en marzo. A raíz de las tensiones en el estrecho de Ormuz derivadas del conflicto con Irán se ha moderado la depreciación del dólar, al atraer flujos financieros bajo su papel como moneda de reserva global y activo refugio en momentos de incertidumbre geopolítica.

1.1.5.18 Deuda externa (total y servicio de la deuda; principales ratios)

El hecho de que muchos países emitan su deuda externa en dólares siempre ha evitado problemas de financiación exterior a las Administraciones estadounidenses. Sin embargo, se asiste en los últimos años a un importante crecimiento de los pasivos frente al exterior, pasivos que continúan siendo financiados, pero cuyo aumento preocupa de cara al futuro.

1.1.5.19 Calificación de riesgo (por OCDE y otras calificadoras)

Estados Unidos mantiene una calificación crediticia soberana elevada por parte de las principales agencias, aunque con un consenso cada vez más claro sobre los riesgos fiscales y políticos. En **mayo de 2025**, **Moody's** rebajó por primera vez la nota de la deuda estadounidense desde la máxima calificación **Aaa a Aa1**, argumentando el deterioro sostenido de las métricas fiscales, el creciente peso de los intereses de la deuda y la ausencia de medidas creíbles para estabilizar las cuentas públicas. Esta rebaja, aunque acompañada de una **perspectiva estable**, alineó a Moody's con **Fitch**, que ya había rebajado la calificación a **AA+** en agosto de 2023, y con **Standard & Poor's**, que la mantiene en ese mismo nivel desde 2011. Las tres agencias destacan la solidez institucional y económica de EE.UU., así como el papel central del dólar y de los mercados financieros estadounidenses a escala global, pero coinciden en que el elevado déficit público estructural, el endurecimiento de las condiciones de financiación y la disfunción política constituyen amenazas crecientes para la sostenibilidad de la deuda a medio y largo plazo.

1.1.6 RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

1.1.6.1 Marco de la Política comercial con la UE: relaciones con la OMC

Relaciones con la UE

Desde el inicio de su mandato, la Administración Trump impulsó la política comercial America First, orientada a combatir desequilibrios comerciales, redefinir la relación con China y reforzar la seguridad económica, en línea con una estrategia de “Economía de Producción” centrada en relocalizar la industria y reducir la dependencia exterior. Para ello, recurrió a instrumentos comerciales delegados por el Congreso, incluyendo la imposición de aranceles al amparo de la IEEPA, lo que elevó el arancel medio hasta el 23% en abril de 2025. La medida más significativa fue la introducción de los llamados “aranceles recíprocos”, con un tipo base del 10% y recargos adicionales para determinados socios, incluida la UE.

En este contexto, la Unión Europea suscribió en agosto de 2025 una Declaración Conjunta con EE. UU. que fijó un arancel del 15% para la mayoría de los productos afectados, incluidos vehículos y autopartes, manteniendo excepciones para determinados bienes (como aeronaves, productos farmacéuticos o materias primas no disponibles en EE. UU.). A cambio, la UE asumió compromisos relevantes en inversión, compras estratégicas (energía y semiconductores), acceso a mercado y cooperación en estándares tecnológicos y defensa.

Tras la sentencia del Tribunal Supremo que invalida el uso de la IEEPA como base jurídica para imponer aranceles, el marco acordado con la UE se encuentra en una fase de esfuerzo por ambas partes para preservarlo y reconducir la relación hacia los términos pactados, pese a la persistencia de investigaciones en curso, en particular bajo la Sección 301.

En paralelo, EE. UU. ha articulado acuerdos o compromisos similares con otros socios, incluidos Reino Unido, Japón, Corea del Sur o varios países del Sudeste Asiático y América Latina, así como entendimientos parciales con China y negociaciones en curso con India, combinando presión arancelaria con compromisos de inversión, acceso a mercado y cooperación en sectores estratégicos (semiconductores, energía, minerales críticos o farmacéuticos). Asimismo, se han impulsado marcos de cooperación con Arabia Saudí en ámbitos como defensa, tecnología, inversión y tierras raras, y se ha reforzado la colaboración en minerales críticos con un amplio grupo de países, entre ellos México, Australia, Japón, Argentina, Ecuador, Guinea, Marruecos, Bolivia y la propia UE, con el objetivo de reducir la dependencia de China.

Por último, la Administración persigue también reequilibrar los costes globales de la innovación farmacéutica, que actualmente recaen en gran medida en EE. UU., instando a sus socios comerciales a revisar sus marcos regulatorios para elevar los precios de los medicamentos innovadores a cambio de evitar nuevas medidas arancelarias; el Reino Unido ha sido el primer país en asumir este tipo de compromiso.

De cara a 2026, la Administración reafirma esta estrategia, con el objetivo de consolidar los avances logrados y profundizar en un modelo basado en aranceles selectivos y acuerdos sectoriales, priorizando la reindustrialización, la seguridad económica y una mayor reciprocidad en las relaciones comerciales.

Relaciones con la OMC

Aunque EE. UU. ha sido históricamente un firme defensor del libre comercio y del sistema multilateral, como miembro fundador del GATT y de la OMC, su posición ha evolucionado progresivamente hacia un enfoque más crítico. El estancamiento de la Ronda de Doha, la percepción de prácticas comerciales desleales por parte de algunos miembros y las limitaciones del sistema actual, en particular del mecanismo de solución de diferencias, han alimentado las demandas estadounidenses de reforma. En este contexto, EE. UU. ha bloqueado la renovación del Órgano de Apelación y, en marzo de 2025, suspendió su contribución financiera a la OMC.

Más recientemente, en la CM14 celebrada en Yaundé, EE. UU. explicitó su visión de reforma, abogando por un sistema más flexible, con mayor peso de acuerdos bilaterales y plurilaterales entre socios afines frente al multilateralismo tradicional. Este enfoque se justifica por los desequilibrios del sistema actual y su incapacidad, a su juicio, para garantizar condiciones equitativas de acceso al mercado, proponiendo revisar principios clave como el de nación más favorecida, limitar el trato especial a países en desarrollo y reforzar las obligaciones de transparencia.

1.1.6.2 Relaciones con IFIs (FMI, BM, bancos regionales y otras)

Estados Unidos es miembro fundador de las principales Instituciones Financieras Internacionales, tanto las pertenecientes al sistema de Naciones Unidas, como el Fondo Monetario Internacional y el Grupo del Banco Mundial, como de los principales bancos regionales de desarrollo: el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo.

El gobernador por Estados Unidos en el FMI es el secretario del Tesoro, y su Suplente o Alterno es el presidente de la Reserva Federal. La cuota de participación americana es la más alta de todos los miembros con un porcentaje de voto que le permite vetar las decisiones del Directorio, si no las comparte.

Estados Unidos es miembro de las cinco instituciones que componen el Grupo del Banco Mundial, siendo el país con mayor porcentaje de voto y acciones en cada una de ellas (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Asociación Internacional de Fomento, Corporación Financiera Internacional, Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones y el Centro Internacional de Solución de Diferencias Relativas a Inversiones-CIADI).

El puesto de Gobernador por Estados Unidos en el Banco Mundial lo ocupa el secretario del Tesoro, responsable en su cargo de la gestión de los intereses del país en la institución, en contacto con otros gobernadores y con el propio presidente de la institución. Estados Unidos cuenta con uno de los cinco directores ejecutivos con silla propia junto a los otros cuatro países con mayor número de acciones. Por tradición, Estados Unidos propone un estadounidense para presidir el Grupo del Banco Mundial. Estados Unidos participa en más de treinta fondos fiduciarios en el Banco Mundial, en los que están implicados varios de los departamentos ministeriales. Con su porcentaje de voto y contribuciones anuales de más de mil millones de dólares, Estados Unidos ejerce una posición de liderazgo en la dirección de las políticas y préstamos del Banco.

En el Banco Interamericano de Desarrollo, actualmente Estados Unidos tiene un 30,006% del total de los votos. Los representantes de Estados Unidos en la Asamblea de Gobernadores son el secretario del Tesoro (en calidad de Gobernador) y un alto cargo del Departamento de Estado en calidad de gobernador suplente. El directorio ejecutivo supervisa diariamente las operaciones del Banco.

La llegada del segundo mandato de Trump ha introducido incertidumbre sobre el rol de Estados Unidos en estas instituciones. El documento de referencia ideológica de la administración, el Project 2025, llegó a propugnar la retirada de Estados Unidos tanto del FMI como del Banco Mundial, al considerar que sus políticas son contrarias a los principios americanos de libre mercado y gobierno limitado. Sin embargo, la administración ha optado finalmente por mantener su participación, utilizando su posición de liderazgo para presionar a ambas instituciones hacia un enfoque más restrictivo, alejado de agendas como el cambio climático o la igualdad de género, y más centrado en su misión original de estabilidad financiera y crecimiento económico. El secretario del Tesoro Scott Bessent ha señalado que las instituciones han respondido positivamente a estas demandas y que Estados Unidos se encuentra ahora más alineado con su orientación.

1.1.6.3 Participación en OOI económicos y comerciales

Estados Unidos ha suscrito acuerdos comerciales de carácter multilateral, regional o bilateral con un gran número de países. En lo que respecta a los acuerdos regionales, en la actualidad EE.UU. tiene firmados y en vigor los siguientes acuerdos:

Grupo	País	Firmado
USMCA (antiguo NAFTA 1994)	Canadá y México	30/11/2018

CAFTA-DR	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Rep. Dominicana.	02/08/2005
ATPA	Perú, Colombia	12/04-22/11/2006

[1] Tratado de Libre Comercio entre países de la cuenca del Pacífico (2016): Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam

El Acuerdo regional NAFTA (*North America Free Trade Agreement*) entró en vigor en enero 1994. Canadá y México son los dos principales socios comerciales de EE.UU. En mayo de 2017 la Administración americana notificó su intención de renegociar NAFTA, por considerar que no había sido especialmente beneficioso para los EE. UU. En septiembre de 2018 se pudo alcanzar un acuerdo con México y en octubre de ese mismo año con Canadá. El nuevo texto, rebautizado como USMCA, fue firmado el 30 de noviembre de 2018, entrando en vigor el 1 de julio de 2020. El tratado será revisado a los seis años (julio 2026) y, en caso de respuesta positiva, tendrá una vigencia de 16 años, prorrogables en otros 16. En caso de que no se produzca esta renovación, el acuerdo permanecería vigente hasta julio 2036. Entre sus principales novedades, EE.UU. obtiene un mayor acceso al mercado lácteo de Canadá, se incentiva una mayor producción nacional de automóviles y camiones en los propios países firmantes y, por otro lado, se aumentan las regulaciones laborales y medioambientales, lo que ha provocado que México deba modificar sus leyes para facilitar la sindicación de sus trabajadores. También se incluyen novedades en lo que respecta a la protección de especies marinas y medidas contra la contaminación y la sobrepesca.

El 28 de mayo de 2004, Estados Unidos firmó un **Acuerdo regional de libre comercio con cinco estados de Centro América** (Nicaragua, Guatemala, Honduras, El Salvador y Costa Rica). En agosto de ese mismo año se incorporó República Dominicana, pasando a denominarse dicho acuerdo como **CAFTA-DR**. La entrada en vigor del acuerdo se produjo superando en Estados Unidos la oposición de ciertos congresistas y grupos de presión como los productores de azúcar y textil, estando operativo desde enero de 2009.

Colombia, Perú y Ecuador iniciaron en mayo 2004 negociaciones con EE.UU. para llegar a un acuerdo de promoción del comercio andino (*Andean Trade Promotion Agreement*, ATPA). Al aparecer divergencias, Perú y Estados Unidos firmaron bilateralmente el **Acuerdo de Libre Comercio Perú-EE.UU.** (*Trade Promotion Agreement*, TPA), que entró en vigor en 2009. Este acuerdo sirvió como borrador en las negociaciones con Colombia que finalizaron en noviembre 2006, pero cuyo acuerdo no pudo entrar en vigor hasta mayo de 2012.

Aunque no se trate de un acuerdo regional preferencial propiamente dicho, es importante señalar que prácticamente todos los países del África subsahariana han quedado comprendidos en la iniciativa económica y comercial lanzada por EE.UU. en 2000, mediante la aprobación de la ley **AGOA** (*African Growth and Opportunity Act*), la cual comprende, entre otros instrumentos, concesiones arancelarias unilaterales por parte de EE.UU. En 2015, el Congreso aprobó una legislación para modernizar y prorrogar AGOA hasta 2025. Actualmente, su posible renovación o sustitución se encuentra en discusión, en un contexto de revisión más amplia de la política comercial estadounidense hacia África.

Acuerdos bilaterales con terceros países

En la actualidad, EE.UU. mantiene 14 Acuerdos de Libre Comercio en vigor con 20 países en total. Doce de los Acuerdos son bilaterales y principalmente con países pequeños:

- Israel, firmado el 22 de abril de 1985 y con entrada en vigor desde septiembre de 1985.
- Jordania, firmado el 24 de octubre de 2000 y vigente desde el 17 de diciembre de 2001.
- Chile, firmado el 6 de junio de 2003 y que entró en vigor el 1 de enero de 2004.
- Singapur, firmado el 6 de mayo de 2003 y vigente desde el 1 de enero de 2004.
- Australia, firmado el 18 de mayo de 2004 y en vigor desde el 1 de enero de 2005 (más del 99% del comercio bilateral quedó libre de aranceles).
- Marruecos, firmado el 15 de junio de 2004 y con entrada en vigor desde el 1 de enero de 2006.

- Bahrein, en vigor desde el 11 de enero de 2006.
- Omán, en vigor desde el 1 de enero de 2009.
- Perú, firmado el 12 de abril de 2006 y en vigor desde el 1 de febrero de 2009.
- Corea del Sur, firmado el 30 de junio de 2007 y entró en vigor el 25 de marzo 2012. Este acuerdo fue parcialmente renegociado en 2018.
- Colombia, firmado el 22 de noviembre de 2006 y en vigor desde el 15 de mayo de 2012.
- Panamá, en vigor desde el 31 de octubre 2012.

Durante la segunda administración Trump, con un enfoque claramente proteccionista, se ha impulsado el programa de **Acuerdos de Comercio Recíproco (ART, por sus siglas en inglés)**, orientado a redefinir las relaciones comerciales bilaterales mediante compromisos en acceso a mercados, estándares laborales y medioambientales, así como consideraciones de seguridad económica. A diferencia de los acuerdos tradicionales, los ART combinan la apertura de mercados en el país socio con el mantenimiento por parte de EE. UU. de aranceles “ajustados” (superiores al nivel NMF) como herramienta para favorecer la reindustrialización y reducir la dependencia de importaciones.

En términos generales, estos acuerdos exigen: (1) la reducción sustancial de aranceles y barreras no arancelarias por parte del socio comercial a las exportaciones estadounidenses, y (2) la aplicación por parte de EE. UU. de un arancel preferencial pero aún restrictivo sobre dicho socio.

A día de hoy, se han concluido ART con **Reino Unido, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Argentina, Indonesia, Malasia, Camboya, Bangladesh, Japón, Taiwán** mientras que las negociaciones continúan abiertas con **la Unión Europea, Suiza y Liechtenstein, Tailandia, Vietnam, India** entre otros socios estratégicos.

El objetivo declarado del programa es incrementar las exportaciones estadounidenses, especialmente agrícolas e industriales, y reforzar la resiliencia de las cadenas de suministro mediante una menor dependencia de importaciones.

Además de estos ART, la administración está tratando de alcanzar acuerdos, tanto a nivel bilateral como plurilateral, a nivel de inversiones y minerales críticos.

Organizaciones internacionales económicas y comerciales de las que el país es miembro

- Fondo Monetario Internacional (FMI)
- Banco Mundial (BM)
- Banco Interamericano de Desarrollo (IDB)
- Banco Africano de Desarrollo (BAfD)
- Banco Asiático de Desarrollo (BASD)
- Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)
- Organización Mundial del Comercio (OMC)
- Conferencia de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
- Agencia Internacional de la Energía (AIE)

1.2 RELACIONES BILATERALES

1.2.1 Resumen de las relaciones bilaterales con España

Las relaciones se han consolidado y reforzado en los últimos años, tanto en el flujo de comercio de mercancías como en el de servicios y en las inversiones directas.

La contracción en los intercambios y la ralentización en las inversiones por la crisis sanitaria del Covid-19 y sus consecuencias, empezó a revertirse en 2021. Ese año, el comercio de bienes superó ya las cifras de 2019, recuperándose las de servicios en 2022, con el levantamiento de las restricciones de viaje.

En 2022, fue la guerra de Ucrania la que mayor impacto tuvo en los intercambios, en particular por los suministros energéticos: EE.UU. se convirtió en el primer suministrador mundial de gas natural licuado (GNL) y segundo de petróleo crudo, desequilibrando la balanza comercial bilateral.

Estados Unidos es el segundo socio comercial de España fuera de la UE, tras China y por delante de Reino Unido. En 2025, representó el sexto destino de las exportaciones españolas de bienes y el quinto proveedor de España. El comercio de servicios también sigue una senda de crecimiento, recuperándose principalmente por el turismo en 2022 e incrementándose en los años posteriores, y sigue favorable para España, manteniéndose, EE.UU., en 2025 como cuarto socio de España por ingresos de exportaciones españolas de servicios y por pagos de importaciones españolas de servicios.

EE.UU. es el primer destino de la inversión española en el exterior, tanto en posición como en flujo, generando el stock de inversión española 85.819 puestos de trabajo y 65.464 millones de euros de cifra de negocios en 2024.

EE.UU. es también el primer inversor en España en posición y en flujo. Las empresas estadounidenses contribuyen a crear 339.926 empleos y generar cifra de negocios de 127.734 millones de euros.

El potencial de crecimiento de la presencia de empresas españolas sigue presente, a la vista del enorme tamaño del mercado, de las expectativas de evolución de su economía, de la mejora general en las relaciones transatlánticas y de los planes de inversión de los distintos gobiernos en áreas clave de alta competitividad de la industria española. En los sectores de infraestructuras y energía, en particular, las empresas participan en la ejecución de proyectos de gran envergadura. Es destacable también la presencia de empresas de la industria auxiliar del automóvil.

Las empresas españolas mantienen una posición inversora sólida en el mercado estadounidense en muchos sectores. Es forzoso tener en cuenta la importancia que otorgan el poder ejecutivo y legislativo a la creación de empleo y la relocalización de actividades productivas hacia EE.UU. frente a otras consideraciones, la preocupación por la seguridad y el predominio del liderazgo tecnológico, así como el énfasis en las disposiciones relativas a la preferencia por la producción nacional en las compras públicas (Buy America/n).

1.2.2 Principales acuerdos económicos bilaterales

Convenio de Amistad, Defensa y Cooperación, 1983. Dentro del Acuerdo figura el Convenio Complementario de Cooperación para la Defensa (renovado en 2015).

Convenio para Evitar la Doble Imposición, 2013 (en sustitución del anterior de 1990), ratificado en julio de 2019; en vigor en noviembre de 2019.

1.2.3 Comercio bilateral de bienes y puesto en la clasificación

El comercio bilateral de bienes presenta senda creciente en últimos 27 años, con caídas en 2001-2003, 2009, 2016, 2018, 2020, 2023 y 2024. En 2025 aumentó ligeramente, desde €46.372 M en 2024 hasta €46.891 M. Debido al aumento de las importaciones (7,03%, hasta €30.175 M), dada la caída de las exportaciones (-8%, hasta €16.716M), lo que aumentó un 34,4% el tradicional déficit comercial con EEUU, hasta €13.458 M y redujo la tasa de cobertura al 55,4% (64,48% en 2024).

El déficit comercial esconde, sin embargo, saldos positivos en alimentación, automovil, bienes de consumo duradero, manufacturas de consumo y otras mercancías; frente a saldos negativos en productos energéticos, materias primas, bienes de equipo y semi-manufacturas.

En 2025 cayeron las exportaciones de todos los sectores, excepto bienes de equipo. Destacaron las caídas en: productos energéticos, sector automóvil y manufacturas de consumo. Las importaciones se incrementaron para todos los sectores, excepto materias primas, sector automóvil y otras mercancías.

En 2025, EE. UU. fue el 6º cliente para la exportación española (4,32% del total, frente a 4,86% en 2024) tras Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido; y el 5º proveedor mundial (6,79%del total frente a 6,64% en 2024), tras Alemania, China, Francia e Italia.

Según los datos del *Bureau of Economic Analysis* de EEUU, en 2025 España ocupó puesto 23º entre proveedores y 20º entre clientes.

En 2025 el número de empresas exportadoras a EEUU ascendieron a 24.885 (29.557 en 2024).

EXPORTACIÓN ESPAÑA A EE. UU. POR SECTORES					
(Datos en M EUR)	2022	2023	2024	2025	% var.
Bienes de equipo	4.814,42	6.155,66	5.230,23	5.412,40	3,48%
Semimanufacturas	5.319,25	4.991,02	5.815,35	5.338,96	-8,19%
Alimentación, bebida y tabaco	2.854,84	2.793,41	3.425,91	3.084,63	-9,96%
Manufacturas de consumo	1.614,57	1.146,17	1.322,94	1.029,07	-22,21%
Productos energéticos	2.637,23	2.503,88	1.218,78	767,67	-37,01%
Sector automóvil	688,52	616,86	534,67	380,11	-28,91%
Materias primas	401,65	268,85	276,61	265,54	-4,00%
Bienes de consumo duradero	285,74	271,76	256,40	255,52	-0,34%
Otras mercancías	335,98	159,69	98,19	182,32	85,68%
TOTAL	18.952	18.907	18.179	16.716	-8,05%
Fuente: Aduanas de España - Última actualización: junio 2026					

EXPORTACIÓN ESPAÑA A EE. UU. POR CAPÍTULO ARANCELARIO						
(Datos en M EUR)	HS	2022	2023	2024	2025	% var.
Máquinas y aparatos mecánicos	84	2.403,02	2.723,24	2.510,89	2.661,44	6,00%
Aparatos y material eléctrico	85	1.245,33	1.660,86	1.503,01	1.765,69	17,48%
Productos farmacéuticos	30	697,15	570,07	1.095,42	1.265,19	15,50%

Grasas, aceite animal o vegetal	15	853,37	817,76	1.246,60	970,54	-22,15%
Combustibles y aceites minerales	27	2.637,22	2.503,68	1.218,78	767,66	-37,01%
Aceites esenciales, perfumería	33	488,92	527,38	824,32	724,87	-12,06%
Productos cerámicos	69	601,97	574,84	596,95	590,39	-1,10%
Manufacturas de hierro y acero	73	672,14	748,90	616,28	437,86	-28,95%
Conservas verdura o fruta, zumos	20	370,90	380,60	420,26	406,61	-3,25%
Otros		8.982,21	8.399,91	8.146,56	7.125,97	-12,53%
TOTAL		18.952	18.907	18.179	16.716	-8,05%
Fuente: Aduanas de España - Última actualización: junio 2026						

IMPORTACIÓN ESPAÑA DE EE. UU. POR SECTORES					
(Datos en M EUR)	2022	2023	2024	2025	% var.
Productos energéticos	16.021,10	16.021,10	9.808,02	9.415,25	-4,00%
Semimanufacturas	8.662,66	8.662,66	8.661,41	8.814,01	1,76%
Bienes de equipo	4.660,44	4.660,44	5.380,88	5.844,96	8,62%
Alimentación, bebida y tabaco	1.962,32	1.962,32	1.910,32	1.894,67	-0,82%
Manufacturas de consumo	769,54	769,54	839,14	902,14	7,51%
Materias primas	803,04	834,25	1.011,60	673,05	-33,47%
Sector automóvil	834,25	803,04	545,36	591,57	8,47%
Bienes de consumo duradero	38,65	38,65	60,75	47,72	-21,45%
Otras mercancías	9,91	9,91	9,00	9,21	2,34%
TOTAL	33.762	33.761	28.226	28.192	-0,12%
Fuente: Aduanas de España - Última actualización: junio 2026					

IMPORTACIÓN ESPAÑA DE EE. UU. POR CAPÍTULO ARANCELARIOS						
(Datos en M EUR)	HS	2022	2023	2024	2025	% var.
Combustibles, aceites minerales	27	16.021,11	9.808,02	9.415,25	10.385,44	10,30%

Productos farmacéuticos	30	5.975,01	6.377,76	6.259,07	6.730,57	7,53%
Maquinaria y aparatos mecánicos	84	1.951,69	2.382,91	2.443,07	2.740,37	12,17%
Aparatos ópticos y de medida	90	1.301,52	1.466,24	1.545,97	1.598,75	3,41%
Aeronaves, vehículos espaciales	88	1.111,42	1.224,05	1.464,08	1.486,62	1,54%
Aparatos y material eléctrico	85	662,09	751,54	804,74	835,74	3,85%
Cereales	10	241,33	29,88	217,55	772,58	255,13%
Frutas y frutos comestibles	08	612,89	469,01	489,43	689,96	40,97%
Plástico sus manufacturas	39	640,95	547,54	602,34	600,89	-0,24%
Otros		5.243,89	5.169,55	4.951,09	4.333,70	-12,47%
TOTAL		33.761,90	28.226,50	28.192,59	30.174,62	7,03%
Fuente: Aduanas de España - Última actualización: junio 2026						

1.2.4 Cuadro de balanza comercial bilateral

BALANZA COMERCIAL BILATERAL					
(Datos en M EUR)	2022	2023	2024	2025	%var
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS	33.761,90	28.226,49	28.192,59	30.174,65	7,03%
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS	18.952,20	18.907,29	18.179,10	16.716,21	-8,05%

SALDO	-14.809,70	-9.319,20	-10.013,49	-13.458,44	34,40%
TASA DE COBERTURA	56,13	66,98	64,48	55,40	-14,08%
Fuente: Aduanas de España - Actualización: junio 2026					

1.2.5 Comercio bilateral de servicios y puesto en la clasificación

Según datos de balanza de pagos del BE, el comercio bilateral superó cifras históricas en 2025, hasta €28.270 M (+3,4% frente a 2024). Exportaciones por €20.144 M (+6,2% frente a 2024); importaciones por €8.126 M (-3% respecto 2024); superávit de €12.018 M (por encima del anterior pico de €10.592 M en 2024) y aumento de tasa de cobertura hasta 247,9%. El saldo positivo en servicios no llega a compensar el déficit comercial.

En 2025, las exportaciones a EE. UU. representaron el 8,9 % del total de exportaciones españolas de servicios, frente al 9,3 % en 2024, consolidando a EE. UU. como el 4.º cliente, detrás de Reino Unido (13,4 %), Francia (11,1 %) y Alemania (10,5 %).

Por su parte, los pagos por servicios proporcionados por EE. UU. alcanzaron el 7,3 % del total de importaciones españolas en 2025, frente al 8,1 % en 2024, situando a EE. UU. como el 4.º proveedor, por detrás de Francia (12,4 %), Alemania (9,4 %), y Reino Unido (8,6 %).

Según INE, en 2025 se contabilizaron 4,46 millones de turistas procedentes de EE.UU. (+4,4% frente a 2024 y cuota de mercado de 4,6%) y gasto total de € 10.220 M; datos superiores a los alcanzados en 2019, año récord del sector.

Según fuente estadounidense, en 2025, las exportaciones de servicios a España alcanzaron los \$12.4040M (1% del total), situando a España como 21º cliente. Las importaciones, alcanzaron los \$14.180 M (1,57% del total), situando a España como 18º proveedor; generando un saldo superavitario a favor de España. En 2024, último datos disponible, los principales sectores exportados por EE.UU. a España fueron: turismo (26,6%), servicios financieros (25,5%), transporte (13,5%), otros servicios empresariales (10,3%) y telecomunicaciones (8,6%). Los principales servicios importados desde España fueron: turismo (48,9%), transporte (13,6%), otros servicios empresariales (11,3%), servicios culturales (6,4%), servicios financieros (5,3%) y telecomunicaciones (5,5%).

1.2.6 Flujos de inversión bilateral y puesto en la clasificación

Inversiones de España en EE. UU.: En términos de posición (2024, último año disponible), EE. UU. es el principal destino de la inversión española (15,8% del stock de inversión española), alcanzando €102.691M (+11,9% respecto a 2023), seguido por Reino Unido (€90.959M) y México (€68.851M).

En 2024 EE.UU. fue el 3º país en el que las filiales españolas generaron mayor cifra de negocios (€65.464M) y el 7º con mayor número de personas ocupadas (85.819).

Los flujos (inversión bruta no ETVE) siguen senda irregular en últimos años, con máximo de €9.280 M en 2018, reduciéndose casi al 50% en 2019, para empezar a recuperarse en 2023 (€7.387M) y 2024 (€9.0712M). En 2025, el volumen de redujo significativamente (60,8%, hasta los €3.559 M).

En 2025 EE. UU. ocupa 1º puesto como destino de inversión (20,6% del total), seguido de México, Brasil y Luxemburgo.

Según el *Bureau of Economic Analysis* de EEUU, en 2024, último año disponible, España volvió de nuevo al 11º puesto (12º en 2023) en ranking de inversores en EEUU, con stock de \$99.712 M (+13,9% respecto a 2022). En términos de flujo, España ocupa puesto 34º en inversiones en 2024, con un volumen de \$6.232 M.

Inversiones de EE.UU. en España: España sigue siendo país atractivo para los inversores de EE.UU. En términos de posición (2024), EE. UU. fue primer inversor extranjero, con stock de €116.929 M (18,6% del stock total de inversión

recibida y -3,1% respecto a 2023), seguido de Alemania (11,7%), Francia (11,2%) y Reino Unido (11,1%).

EE. UU fue el primer país origen de inversión en el que las filiales generaron mayor cifra de negocios (€127.734M) y segundo con mayor número de personas ocupadas en España (339.926).

El flujo (Inversión bruta no ETVE) alcanzó máximo en 2018 (€10.018 M), reduciéndose significativamente en 2019 y recuperándose posteriormente hasta €9.345 M en 2022 (+140% frente a 2021), para volver a reducirse en 2023 (€7.756 M) y 2024 (€6.438 M). En 2025 el flujo de inversión de EEUU en España aumentó significativamente (55,5%), hasta €10.009 M (llegando casi al máximo alcanzado en 2018).

En 2025, EEUU fue el origen del 32,5% del flujo de inversión en España, recuperando el 1º puesto perdido en 2024, seguido a distancia de Francia (€3.270M).

Según el *Bureau of Economic Analysis*, en 2024 la posición inversora estadounidense en España alcanzó los \$33.820 M (-11,6% respecto a 2023), situando a España como 26º destino de la inversión acumulada de los EE.UU. En términos de flujo, la inversión de EEUU en España en 2024 ascendió a 1.705 M (-18,5%).

1.2.7 Cuadro de flujo y stock de inversiones bilaterales

Flujo de inversión española en EEUU por sectores (bruta no-ETVE. Miles de EUR)	2022	2023	2024	2025	%var
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	1.928.339	2.205.079	6.320.389	2.282.032	-63,9
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	4.580	1.450.764	0	954.088	100
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensión	538.071	1.497.753	24.492	66.967	173,4
Comercio al por mayor excepto vehículos motor	24.791	39.277	77.378	44.729	-42,2
Construcción de edificios	1.259.725	85.037	3.701	39.507	967,4
Industria del papel	26.107	9.795	11.424	38.039	233,0
Actividades inmobiliarias	25.849	533.707	212.149	33.431	-84,2
Industria de la alimentación	15.529	55.199	37.046	29.905	-19,3
Ingeniería civil	36.622	1.127.470	192.090	28.107	-85,4
Otros	837.321	382.808	2.193.024	42.771	-103
Total	4.696.934	7.386.889	9.071.693	3.559.576	-60,8
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio Actualización: junio 2025					

Posición de la inversión española en EEUU (No-ETVE. Miles de EUR)	2021	2022	2023	2024
Stock	75.495.380	83.455.510	91.768.910	102.690.710
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio Actualización: junio 2025				

Flujo de Inversión de EEUU en España por sectores (bruta. No ETVE. Miles de EUR)	2022	2023	2024	2025	%var
Publicidad y estudios de mercado	12	3.543	63.823	3.125.434	4.797,0
Servicios de información	295	4.015	120.000	2.502.064	1.985,1
Actividades inmobiliarias	409.438	588.685	700.330	759.166	8,4
Asistencia en establecimientos comerciales	0	0	0	506.408	100
Programación, consultoría y otras actividades relacionadas	604.883	239.800	245.976	482.137	96,0
Comercio al por menor, excepto vehículos a motor	526	7.148	11.247	411.950	3.562,7
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	336.146	72.078	268.695	326.460	21,5
Actividades de juegos de azar y apuestas	0	1.000	0	273.208	100
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	119.441	99	3.007	269.725	8.868,9
Otros	7.876.364	6.839.511	5.025.086	1.352.400	-7.309
Total	9.347.105	7.755.879	6.438.164	10.008.952	55
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio Actualización: junio 2025					

Posición Inversora de EE. UU. en España. No ETVE (Millones de euros)	2021	2022	2023	2024
Stock	101.341.383	112.943.136	120.661.160	116.928.664
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio Actualización: junio 2025				

1.2.8 Deuda bilateral (Acuerdos de conversión)

1.2.9 Programas financieros y financiación

2 EXPORTAR

2.1 ACCESO AL MERCADO

2.1.1 Régimen arancelario, reglamentación, barreras comerciales e información de mercado

2.1.1.1 El mercado (nivel de vida, rasgos de la demanda, centros económicos)

EE.UU. es la primera economía en el mundo, cuenta con 336 millones de consumidores que disponen de una renta per cápita de unos 90.000 \$ (2025).

Estados Unidos posee una economía terciaria, avanzada tecnológicamente, diversificada, competitiva internacionalmente. El sector servicios mantiene un alto nivel de eficiencia en servicios a empresas y consumidores y un sector financiero desarrollado, eficiente, líquido y profundo. El sector industrial abarca un amplio abanico de sectores: tecnologías de la información, medicina, industria aeroespacial, tecnología militar, telecomunicaciones, electrónica y equipos informáticos, química, automóvil, donde presentan ventajas comparativas. El sector primario es altamente productivo y especializado en grandes cultivos. El consumo privado representa alrededor del 70% del PIB por el lado del gasto.

La economía americana se caracteriza por la flexibilidad de sus mercados. Cuenta con un sistema institucional y legal, estable y predecible. La participación del sector público en la actividad económica es relativamente baja. Es el primer inversor mundial en investigación y desarrollo, sus universidades y centros de investigación están entre las mejores del mundo y otorga una gran importancia a la protección de la propiedad intelectual. Cuenta con una mano de obra altamente cualificada.

El área metropolitana de Nueva York comprende 31 condados repartidos entre los Estados de Nueva York, New Jersey y Connecticut, con más de 23 millones de personas. Se caracteriza por una economía diversificada y altamente desarrollada, que abarca una amplia gama de sectores. La ciudad alberga un gran número de instituciones financieras, empresas multinacionales y de servicios profesionales, como la consultoría, la publicidad y los medios de comunicación. El área metropolitana también cuenta con una sólida base industrial, que incluye sectores como la manufactura de alta tecnología, ciencias de la salud y la industria aeroespacial.

El área metropolitana de Boston, con algo más de 4,5 millones de habitantes, se caracteriza por una economía diversificada, liderando sectores como la educación, la tecnología, ciencias de la salud y los servicios financieros.

El área de Los Ángeles-Long Beach-Anaheim, con alrededor de 13 millones, es también la segunda zona metropolitana en términos de PIB del país. Tiene una potente industria aeroespacial, de alta tecnología, audiovisual y del cine, y es también un centro importante para las startups.

El área metropolitana de Chicago-Naperville-Elgin es la mayor de la región de los Grandes Lagos, con una población de aproximadamente 9,5 millones de habitantes. Es un gran centro de transporte y distribución. En sus alrededores se sitúa gran parte de la actividad comercializadora y transformadora agraria, siendo también un importante centro financiero del comercio de *commodities*. La industria manufacturera sigue manteniendo un papel importante, aunque menor que en otros tiempos, en la economía de la zona.

En Texas, Dallas-Forth Worth-Arlington tiene ya más de 8,4 millones de habitantes y el área de Houston-The Woodlands-Sugarland tiene 7,8 millones. El triángulo Dallas-Fort Worth-Houston concentra la mayor parte de la industria petrolífera y petroquímica norteamericana, pero además Texas es también el primer estado en desarrollo de energías renovables, cuenta con una potente industria de defensa y electrónica y, creciendo en relevancia, la de automoción.

Sigue en importancia el área de Washington D.C.-Montgomery County-Arlington-Alexandria, con 6,4 millones de habitantes, una de las áreas que más ha crecido en los últimos años. El hecho de ser el centro político de la nación atrae a innumerables asociaciones empresariales y profesionales, empresas de asesoría jurídica y relaciones públicas, así como organismos públicos y es sede de organismos multilaterales. Además, es sede de algunos de los principales centros de investigación del país como el *National Institute of Health* (NIH), la NASA, y de ocho grandes universidades.

Miami-Fort Lauderdale-West PalmBeach agrupa a 6,4 millones de habitantes, de los cuales cerca del 70% son hispanos. En los últimos tiempos se ha convertido en la puerta de América para España por sus vínculos culturales y económicos con Iberoamérica y el Caribe. En sus alrededores se sitúan las sedes de gran parte de las multinacionales que operan en Hispanoamérica. Su economía ha tenido tradicionalmente como motor el turismo, el ocio y el sector inmobiliario, pero también es uno de los centros financieros más importantes del país y, en los últimos años, se ha convertido en un pujante centro de emprendimiento tecnológico.

Filadelfia-Camden-Wilmington, con 6,2 millones habitantes, es un importante centro de servicios como la educación, sanidad, servicios para las empresas y de tecnología.

El área metropolitana de Atlanta, con 6,4 millones de habitantes, se ha convertido en un nuevo centro industrial y de servicios.

El área de Phoenix, con 5,2 millones de habitantes, es una de las zonas más dinámicas en la última década. Destacan las manufacturas de bienes duraderos, el sector inmobiliario y la construcción y el reducido tamaño del sector público.

El área metropolitana de San Francisco y su entorno, con 4,6 millones de habitantes, que cubre Silicon Valley, destaca como centro tecnológico, la mayor zona productora vitivinícola de EE.UU. e importante zona de actividad agraria.

2.1.1.2 Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial

Dada su dimensión continental, el mercado de Estados Unidos requiere un enfoque regional (Nordeste, Florida, California, Texas, Grandes Lagos, etc.). Existen hasta seis zonas horarias (cuatro en el territorio continental), importantes diferencias culturales y grandes distancias, lo que alarga necesariamente los circuitos de intermediación.

Se trata de un mercado avanzado, con amplia oferta y un alto nivel de exigencia en servicio al cliente, factor clave de éxito para muchas empresas estadounidenses. Cualquier vía de acceso debe garantizar un nivel de respuesta igual o superior al de los competidores locales. En este entorno, es imprescindible contar con una propuesta competitiva y diferenciada, así como con dedicación, perseverancia y capacidad de adaptación.

El mercado estadounidense es altamente legalista, por lo que resulta esencial disponer de asesoramiento jurídico especializado para no quedar en desventaja frente a operadores locales, asumiéndolo como un coste más de hacer negocios. También deben considerarse los elevados costes laborales y la necesidad de fidelizar al personal.

En términos generales, los canales de distribución son similares a los europeos (mayoristas, minoristas, importadores y distribuidores), con un peso creciente de la venta directa al consumidor, especialmente a través del comercio electrónico, donde la logística y la rapidez son determinantes. No todos los productos son adecuados para todos los canales, ni todos los canales para todos los productos. Además, algunos sectores, como bebidas alcohólicas o tabaco, están sujetos a normativas específicas que configuran estructuras de distribución propias.

El gobierno de Estados Unidos regula las actividades comerciales a través de diversas entidades, algunas de carácter general y otras específicas por sectores. Entre las principales se encuentran:

- Federal Trade Commission (FTC): protege a los consumidores y promueve la competencia, evitando prácticas comerciales desleales o engañosas.
- Antitrust Division of the Department of Justice: vela por el cumplimiento de las leyes antimonopolio y la competencia en los mercados.
- Securities and Exchange Commission (SEC): regula los mercados financieros y protege a los inversores.
- U.S. Customs and Border Protection (CBP): supervisa la importación de mercancías, aplica aranceles y controla el cumplimiento de la normativa aduanera.
- Bureau of Industry and Security (BIS), del U.S. Department of Commerce: regula las exportaciones de bienes y tecnologías sensibles.
- Environmental Protection Agency (EPA): establece y hace cumplir normas medioambientales que afectan a la producción y comercialización de productos.
- Federal Communications Commission (FCC): regula las comunicaciones por radio, televisión, cable y telecomunicaciones.
- Food and Drug Administration (FDA): supervisa la seguridad de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos relacionados con la salud.

Para definir la mejor estrategia de introducción de un producto/servicio en los EE.UU. es muy importante profundizar en la estructura del canal/marco jurídico de ese sector. De cara a entender las particularidades de cada sector y la mejor manera de abordarlo, es útil contactar/seguir la actividad de las oficinas económicas y comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio y sus guías generales sobre establecimiento, así como las diferentes guías sectoriales (www.ICEX.es). Las asociaciones sectoriales, las Cámaras de Comercio y las Agencias de Desarrollo estatales o incluso subestatales son de mucha utilidad.

2.1.1.3 Régimen de comercio exterior. Tramitación de las importaciones. Contingentes y licencias a la importación

La importación de mercancías en Estados Unidos implica el cumplimiento de las regulaciones y requisitos aduaneros, como la clasificación arancelaria, el pago de aranceles y tasas, la presentación de la documentación aduanera requerida y la realización de inspecciones aduaneras. La agencia del gobierno encargada de administrar y gestionar todos estos procesos es la [U.S. Customs and Border Protection, CBP](#).

Importación para consumo en los EE.UU.

El territorio aduanero de los EE. UU. abarca tanto el territorio continental (también conocido como los 48 Estados contiguos) como los Estados no contiguos de Alaska y Hawái. Además, también incluye los territorios y posesiones de los Estados Unidos, como Puerto Rico, Guam, las Islas Vírgenes de los EE.UU., Samoa Americana y las Islas Marianas del Norte.

En términos aduaneros, cualquier mercancía que ingrese en cualquiera de estos territorios se considera una importación y está sujeta a las leyes y regulaciones aduaneras de los Estados Unidos. Esto implica que las importaciones deben cumplir con los requisitos de clasificación arancelaria, pago de aranceles y tasas, presentación de documentación aduanera, inspecciones aduaneras y cualquier otro requisito aplicable según las regulaciones aduaneras y las leyes comerciales.

Es importante tener en cuenta que, aunque estos territorios forman parte del territorio aduanero de los Estados Unidos, pueden tener ciertas particularidades y regulaciones adicionales debido a su estatus político y geográfico. Por lo tanto, es recomendable consultar con las autoridades aduaneras y obtener información específica sobre los requisitos y regulaciones aplicables al importar en cada territorio.

La CBP lleva a cabo operaciones en más de 320 puertos de entrada de Estados Unidos.. En este [sitio web](#) se encontrará un directorio completo de los distintos puertos de entrada.

Importar en EE.UU. no es una tarea fácil, de ahí la conveniencia de estar bien asesorado al respecto, siendo aconsejable contratar los servicios de un agente de aduanas con licencia para que agilice los trámites de despacho. Se puede obtener una lista de agentes de aduanas con licencia (*customs brokers* o *entry filers*) solicitándola a la [oficina de aduanas del puerto de entrada](#).

Si bien la opción arriba indicada es la más aconsejable, el propietario de la mercancía, el comprador o un empleado de la empresa autorizado para ese fin pueden llevar a cabo los trámites del despacho.

Existe también una guía en inglés publicada por la propia CBP para dar una mayor información al importador, que se puede descargar en el siguiente enlace: "[Importing into the United States: A Guide for Commercial Importers](#)".

El proceso de tramitación de importaciones en Estados Unidos implica varios pasos y requerimientos:

- Identificación de la clasificación arancelaria: El primer paso es determinar la clasificación arancelaria correcta para el producto que se desea importar. El sistema arancelario de EE.UU. se conoce como HTS (*harmonized tariff system*) el cual sigue el sistema armonizado internacional. Sin embargo, únicamente es coincidente con el sistema de la UE, en los seis primeros dígitos. La clasificación arancelaria determinará los aranceles, las regulaciones y los requisitos específicos aplicables al producto.
- Obtención de un número de identificación del importador: Para poder importar en Estados Unidos, el importador debe contar con un número de identificación válido ante CBP. En la práctica, este número suele ser el *Employer Identification Number* (EIN) asignado por el [Internal Revenue Service](#) (IRS) a las empresas. Si el importador es una persona física, puede utilizar su número de la Seguridad Social (*Social Security Number*, SSN). En caso de no disponer ni de EIN ni de SSN, es posible solicitar un número de identificación específico para operaciones aduaneras mediante la presentación del **formulario CBP 5106** ante CBP, generalmente a través del puerto de entrada o de un agente de aduanas.
- Registro en el Sistema Automatizado de la Aduana: El siguiente paso es registrarse en el sistema automatizado de la CBP, llamado [Entorno Comercial Automatizado](#) (ACE, por sus siglas en inglés), este sistema electrónico permite

presentar y procesar la documentación aduanera requerida para la importación.

- Documentación de Importación: Se debe recopilar la documentación necesaria para la importación. Esto puede incluir la factura comercial, el conocimiento de embarque o el documento de transporte, los documentos de seguro, los certificados de origen, los permisos de importación especiales, entre otros. Es importante asegurarse de que toda la documentación esté completa y cumpla con los requisitos aduaneros obligatorios.
- Presentación de la entrada de importación: La entrada de importación debe presentarse electrónicamente a través del sistema ACE. La entrada debe incluir información detallada sobre el producto, su valor, la clasificación arancelaria, el origen, el proveedor y el país de exportación, entre otros datos relevantes.
- Pago de aranceles y tasas: Una vez que la entrada de importación es aceptada, se deben pagar los aranceles y tasas aduaneras correspondientes. Esto se puede hacer electrónicamente a través del sistema ACE o en persona en el puerto de entrada designado.
- Inspección aduanera: El CBP lleva a cabo inspecciones aleatorias y selectivas para verificar la precisión de la documentación y la conformidad con las regulaciones aduaneras. Pueden realizarse inspecciones físicas, revisión de documentos y análisis de riesgos.
- Liberación de la mercancía: Una vez que se completa la inspección aduanera y se verifica la conformidad, la mercancía es liberada y puede ser retirada del puerto de entrada o del lugar de llegada designado.

El proceso de importación en Estados Unidos puede variar según el tipo de producto y las circunstancias específicas de cada operación.

Además de CBP, los importadores deben cumplir con los requisitos de las agencias competentes en función de la mercancía, ya que determinados productos pueden requerir licencias, permisos o certificaciones específicas, tanto en EE. UU. como en el país de origen. En el siguiente [enlace](#) se pueden consultar todos los departamentos de la Administración de EE.UU. y sus agencias.

En general, la mayoría de los productos no necesita licencia de importación. No obstante, ciertos bienes como alimentos, medicamentos u otros productos regulados están sujetos a controles adicionales por parte de distintas agencias federales.

Entre ellas destaca la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés), la mayor agencia reguladora en este ámbito, encargada de supervisar y garantizar la seguridad de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos relacionados. En el caso de los alimentos, puede exigir, entre otros requisitos, el registro de instalaciones, certificaciones sanitarias y el cumplimiento de estándares de seguridad e inocuidad.

En la página web de [ICEX España Exportación e Inversiones](#) pueden consultarse también varias notas elaboradas por la Oficina Económica y Comercial de España en Washington D.C. relacionadas con la importación de diferentes tipos de mercancías.

Asimismo, en el contexto de las medidas de seguridad, siguen vigentes iniciativas como *la Container Security Initiative* (CSI), mediante la cual CBP colabora con puertos extranjeros, incluidos Algeciras, Valencia y Barcelona, para identificar y examinar contenedores de riesgo antes de su llegada a Estados Unidos.

De forma complementaria, el programa voluntario *Customs-Trade Partnership Against Terrorism* (C-TPAT) establece una cooperación entre CBP y las empresas importadoras y logísticas, que se comprometen a aplicar estándares de seguridad en la cadena de suministro. A cambio, las empresas adheridas pueden beneficiarse de menores inspecciones y una mayor agilidad en los trámites aduaneros

Documentos aduaneros de entrada

Los documentos de entrada deben presentarse ante la CBP por vía electrónica en un plazo de **15 días naturales desde la llegada de la mercancía**, salvo que se conceda una prórroga.

La documentación requerida incluye:

- Documento de entrada: *Entry Manifest* (formulario CBP 7533) o *Application and Special Permit for Immediate Delivery* (formulario CBP 3461), u otro que pueda exigir la autoridad aduanera para la liberación de la mercancía.

- Prueba del derecho de ingreso: conocimiento de embarque (*bill of lading*) o carta de porte emitida por el transportista.
- Factura comercial (o factura proforma, si no se dispone de la definitiva).
- Lista de contenido (*packing list*), cuando proceda.
- Garantía (*bond*) para cubrir posibles derechos arancelarios, impuestos o sanciones.
- Otros documentos necesarios según la naturaleza de la mercancía para autorizar su importación.

Se puede ver la lista completa de los documentos necesarios en [Find Import/Export Forms | Homeland Security](#).

La presentación de un certificado de origen no es un requisito general para exportar a Estados Unidos. No obstante, puede ser necesaria en determinados casos, especialmente cuando la mercancía se acoge a regímenes arancelarios preferenciales. Actualmente, este no es el caso de los productos originarios de la UE.

Sin embargo, todos los productos importados deben cumplir con los requisitos de marcado de origen establecidos por la CBP. En concreto, los artículos deben indicar de forma visible, legible, indeleble y permanente su país de origen, mediante expresiones en inglés como “*Made in...*” o “*Product of...*”. En el caso de productos españoles, no se acepta el marcado “Made in EU” o “Made in EC”, debiendo figurar siempre “Made in Spain”. La determinación del país de origen a efectos de marcado se basa en las reglas de origen no preferenciales.

Para más información sobre esta cuestión se puede consultar la guía “[What Every Member of the Trade Community Should Know About US Rules of Origin](#)”, la cual se puede descargar de la página web de la CBP a través del siguiente [enlace](#).

2.1.1.4 Aranceles y otros pagos en frontera. Regímenes económicos aduaneros. Medidas de defensa comercial

Aranceles

El Arancel de Aduanas de Estados Unidos, el *Harmonized Tariff Schedule of the United States* (HTSUS), se basa en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), establecido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que define los seis primeros dígitos del código arancelario. A partir de ahí, los dígitos adicionales del HTSUS (7 a 10) son específicos de Estados Unidos y pueden diferir de la clasificación utilizada en la Unión Europea, por lo que la correcta determinación de la partida arancelaria requiere un análisis caso por caso.

La gestión, actualización y mantenimiento del HTSUS corresponde a la *United States International Trade Commission* (ITC), que publica el arancel, recopila consultas y comentarios del sector privado y de otras agencias federales, y participa en los procesos de actualización normativa. En este contexto, la ITC está actualmente recabando contribuciones de los agentes económicos para la implementación de la revisión del Sistema Armonizado acordada en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuya entrada en vigor está prevista para el 1 de enero de 2028.

Para la interpretación del arancel estadounidense, disponible en línea, deben tenerse en cuenta los distintos tipos de derechos (*rates of duty*) aplicables en función del país de origen de la mercancía. Los productos originarios de España se rigen, con carácter general, por los tipos recogidos en la columna “General”. La columna “Special” incluye los tipos preferenciales, normalmente reducidos o nulos, aplicables a países beneficiarios de regímenes como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o a países con acuerdos comerciales específicos con Estados Unidos.

Por último, deben destacarse las medidas arancelarias actualmente vigentes adoptadas por la Administración estadounidense en el marco de consideraciones de seguridad nacional y emergencia económica. Estas medidas, basadas en instrumentos como la Sección 232 del *Trade Expansion Act* o la Sección 301 de la *Trade Act*, tienen carácter excepcional y se adoptan mediante decisión del poder ejecutivo, al margen del procedimiento arancelario ordinario.

Por otra parte, conviene indicar que vender mercancías en Estados Unidos por debajo del precio al que dichas mercancías u otra sustancialmente igual es vendida en el país de procedencia puede violar las leyes *antidumping* estadounidenses. En estos casos, se desencadena una investigación y, si se determina la existencia de *dumping* y daño, se verán sometidos a derechos arancelarios antidumping. Por otro lado, cuando se determina qué mercancías de importación se han beneficiado de determinados tipos de subvenciones consideradas ilícitas, bajo la normativa de la OMC, y éstas originan un daño a la industria estadounidense, pueden adoptarse medidas antisubvención (*countervailing duties*), en forma de aranceles adicionales.

Existen algunos productos españoles, como siderúrgicos, químicos y agroalimentarios, sometidos a medidas *antidumping* por la Administración de EE.UU. Un caso especialmente significativo han sido las medidas *antidumping* y antisubvención impuestas con carácter definitivo el 1 agosto de 2018 a las aceitunas negras de España. Destaca, especialmente, el procedimiento antisubvención, al ser la primera vez que EE.UU. ha cuestionado las ayudas de la política agrícola común.

Régimen de importación

Con excepciones relativamente escasas, Estados Unidos tiene un régimen de importación libre. La importación de determinados productos puede estar prohibida o sometida a licencia por razones de protección de la economía o de la seguridad nacional, de los consumidores o de la vida animal o vegetal. Igualmente, existen productos sometidos a contingentes en el marco de los acuerdos de la OMC. El país de origen debe ser indicado en todos los productos que se introducen en Estados Unidos. Si la mercancía ha sido producida en más de un país, han de cumplirse disposiciones especiales al respecto.

Las políticas comerciales y las relaciones bilaterales con otros países pueden influir en los aranceles y las regulaciones aplicables a las importaciones. Por lo tanto, es crucial que las empresas y los importadores estén actualizados sobre las leyes y regulaciones en vigencia, así como sobre los acuerdos comerciales internacionales que puedan afectar el comercio entre Estados Unidos y otros países.

A este respecto destacan las prohibiciones o ciertos requisitos de aprobación a la importación que, por razones de política exterior, aplica EE.UU. a productos originarios de algunos países como Cuba, Corea del Norte, Irán, Siria, Venezuela y determinadas zonas de Sudán del Sur, entre otros países. Desde la invasión de Rusia a Ucrania, a esta lista hay que incluir a Rusia, como resultado de las sanciones impuestas a este país. Para consultar toda la información sobre sanciones que impone EE.UU. a otros países para 'lograr objetivos de política exterior y seguridad nacional' se puede consultar la siguiente página sobre [sanciones](#) del U.S. *Department of the Treasury*.

Por último, hay que mencionar que se aplican restricciones cuantitativas y controles para proteger la salud de los consumidores, la seguridad pública y el medio ambiente a través de licencias no automáticas en diversos productos, como energéticos, material de doble uso, medicamentos, peces y fauna silvestre, productos vegetales, cárnicos, estupefacientes, bebidas alcohólicas, tabaco, armas de fuego, explosivos e instalaciones nucleares, entre otros. Estas disposiciones buscan salvaguardar los intereses y regulaciones específicas en cada una de estas áreas.

Regímenes aduaneros especiales

Al margen del régimen de importación propiamente dicho para consumo en el mercado de EE.UU. comentado anteriormente, la normativa aduanera estadounidense prevé una serie de regímenes especiales que permiten realizar determinadas operaciones con tratamiento arancelario específico:

Draw-back

El *drawback* es el reembolso total o parcial (hasta el 99%) de los derechos arancelarios, impuestos y tasas pagados en la importación de mercancías que posteriormente se reexportan o destruyen.

Existen tres modalidades principales:

- **Manufacturing drawback:** para mercancías importadas que se incorporan a un proceso de fabricación en EE. UU. y se reexportan posteriormente.

- **Unused merchandise drawback:** para bienes reexportados sin haber sido utilizados ni transformados.
- **Rejected merchandise drawback:** para mercancías defectuosas, no conformes o enviadas sin autorización del destinatario, que se reexportan o destruyen.

Las solicitudes se presentan ante las oficinas de la CBP.

Las importaciones temporales

La *Temporary Importation Under Bond* (TIB) permite la entrada temporal de mercancías sin pago de derechos, siempre que sean reexportadas en un plazo determinado.

Se exige la constitución de una fianza equivalente, por lo general, al doble de los derechos que corresponderían en una importación definitiva. Las mercancías no pueden ser transformadas y deben reexportarse o destruirse dentro del plazo autorizado.

El plazo habitual es de **un año**, prorrogable a solicitud ante el puerto de entrada, con un límite general de **tres años**, salvo excepciones.

Los cuadernos ATA

El cuaderno ATA es un documento aduanero internacional que permite la importación temporal de mercancías sin pago de derechos ni cumplimiento de formalidades aduaneras completas.

Se utiliza para bienes considerados *tools of commerce* (herramientas de trabajo), como equipos profesionales, muestras comerciales o material publicitario.

En Estados Unidos, la gestión corresponde al [United States Council for the International Business](#)

(USCIB); mientras que en España es la Cámara de Comercio.

Las zonas francas

Las zonas francas (*Foreign Trade Zones*, FTZ) son áreas autorizadas que, a efectos aduaneros, se consideran fuera del territorio aduanero estadounidense. Su objetivo es fomentar el comercio internacional mediante ventajas fiscales y aduaneras.

Aunque en estas zonas no se aplican derechos de aduana hasta la entrada al mercado estadounidense, sí siguen vigentes las demás regulaciones federales aplicables a los productos.

La gestión y autorización de estas zonas corresponde al Foreign-Trade Zones Board, siempre que las operaciones sean compatibles con el interés público. La información sobre zonas francas y el listado de las mismas en Estados Unidos se puede consultar [aquí](#).

2.1.1.5 Normas y requisitos técnicos. Homologación, certificación y etiquetado. Aspectos sanitarios y fitosanitarios

En EE.UU. la normativa de homologación y certificación de productos no se encuentra centralizada sino repartida entre la Administración federal, estatal, local y un gran número de asociaciones del sector privado.

El seguimiento de las leyes y de las regulaciones que las desarrollan se puede consultar respectivamente en los siguientes enlaces electrónicos:

- a) Leyes Federales ([US Code](#)).
- b) Reglamentos Federales ([Code of Federal Regulations](#)).

Las normas federales son de cumplimiento obligatorio en todo el país, mientras que las estatales y locales lo son en cada uno de sus respectivos territorios.

Normalizaciones y homologaciones sectoriales privadas.

En EE.UU. existe un gran número de entidades y asociaciones privadas que desarrollan normas de calidad voluntarias para un determinado sector (*industrial standards*), independientemente de que ya existan normas en el ámbito federal o estatal. Aunque estas normas son de carácter privado, y en principio voluntarias, en muchos casos acaban siendo de cumplimiento forzoso en la medida en que los diferentes agentes del mercado así lo exijan como requisito previo a su comercialización y como garantía de calidad.

El *American National Standards Institute* ([ANSI](#)) es la institución privada sin ánimo de lucro administradora y coordinadora del sistema voluntario de normalización de EE.UU. En su página web se puede consultar un catálogo de sus normas, el listado de asociaciones colaboradoras que desarrollan dichas normas, así como normas internacionales.

El organismo federal [National Center for Standards and Certification Information](#) ofrece la posibilidad de localizar normas, reglamentaciones técnicas y procedimientos de control de calidad para productos no agrícolas. Asimismo, publica una lista de asociaciones privadas de EE.UU. dedicadas a la investigación y desarrollo de normas o pruebas de ensayo para la verificación de parámetros de calidad.

Los organismos competentes federales estatales o locales pueden exigir algunas veces el cumplimiento de normas emitidas y recomendadas por entidades sectoriales.

Entidades de verificación y certificación.

Algunas normas federales, estatales o locales, exigen la verificación y certificación apropiada de los productos. En algunos casos el fabricante puede auto certificarse y en otros se exige la certificación de un laboratorio acreditado.

Para algunos productos industriales, la *Underwriters Laboratories Inc.* ([UL](#)) es la entidad de verificación y certificación de calidad y seguridad con mayor reputación en EE.UU. Sin embargo, en los últimos tiempos están surgiendo otros laboratorios independientes, entre los que destaca el grupo de laboratorios privados *Intertek Testing Services* ([ITS](#)). Algunos de estos laboratorios tienen sucursales en España.

Para productos de consumo (excluidos materiales eléctricos y de gas) es la *Consumer Product Safety Commission* ([CPSC](#)) quien se encarga de publicar las normas de obligado cumplimiento y de proporcionar información necesaria sobre laboratorios acreditados que pueden verificar y certificar dichos productos.

Para consultar la Herramienta de búsqueda de laboratorios del CPSC consultar [aquí](#).

Los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM)

EE.UU. y la UE tienen suscrito un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo por el cual es posible realizar la evaluación de conformidad de determinados productos en origen, con carácter previo a la exportación, siendo reconocida esta evaluación por el país importador. Para mayor información, sectores beneficiados y organismos autorizados para realizar la evaluación (*Conformity Assessment Bodies*, CBAs), se recomienda a las firmas exportadoras que consulten en el siguiente [enlace](#) de la DG de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes de la UE.

Normas de calidad para productos agroalimentarios.

Existen numerosas normas y disposiciones de carácter técnico y jurídico para productos agroalimentarios, farmacéuticos y sanitarios.

En la web de [ICEX España Exportación e Inversiones](#) se pueden encontrar varias notas informativas sobre los requisitos técnico-sanitarios de determinados productos agroalimentarios controlados por la *Food and Drug Administration* (FDA) y algunos bajo inspección del Departamento de Agricultura. Igualmente se pueden encontrar normas para la

importación de bebidas alcohólicas. También puede contactar con la Oficina Económica y Comercial de España en Washington, DC: washington@comercio.mineco.es.

Requisitos sanitarios y fitosanitarios

La agencia federal responsable de la regulación de los requisitos sanitarios y fitosanitarios es el Departamento de Agricultura (USDA) a través de sus diferentes servicios, como por ejemplo el Servicio de Inspección Zoosanitaria y Fitosanitaria (APHIS, por sus siglas en inglés). Éste se encarga de proteger la agricultura y recursos naturales frente a plagas y enfermedades invasoras y también gestiona la Ley de Bienestar Animal. Este organismo es el responsable de garantizar que no se importe a EE.UU. ningún producto vegetal que pueda contener el más mínimo riesgo fitosanitario ni productos de origen animal procedentes de regiones con riesgos de zoonosis. En consecuencia, este departamento es el que determina el tipo de producto vegetal como animal que se puede importar según el riesgo sanitario (y fitosanitario) del país de procedencia. Es por ello que para exportar a EE.UU. es necesario una autorización previa de esta agencia para exportar frutas y hortalizas; mientras que, para los productos cárnicos, se exige la existencia de un acuerdo de equivalencia de los sistemas de producción entre EE.UU. y el país exportador.

En general, las medidas sanitarias y fitosanitarias están sujetas a los mismos procedimientos administrativos de formulación de normas que los reglamentos técnicos. Destacar normativas como la Ley Federal de Inspección de la Carne (FMIA), la Ley de Protección Fitosanitaria (PPA), la Ley Federal sobre Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas (FIFRA), y la Ley de Control de Sustancias Tóxicas (TSCA).

Más información sobre los requisitos sanitarios y fitosanitarios de importación a Estados Unidos puede obtenerse en las siguientes páginas web:

- *US Department of Agriculture (USDA):* [Sanidad animal y vegetal](#); y [Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria](#)
- *US Environmental Protection Agency (EPA):* Protección medioambiental, aprobación de pesticidas, etc.

2.1.1.6 Comercio de Servicios. Legislación sobre provisión de servicios transfronterizos, requisitos de establecimiento o para el movimiento temporal de trabajadores

En los Estados Unidos, la provisión de servicios transfronterizos, los requisitos para el establecimiento de empresas extranjeras y las condiciones para el movimiento temporal de trabajadores están regulados por una serie de normativas nacionales e internacionales.

1. Provisión de Servicios Transfronterizos. La legislación en EE.UU. sobre este tema está basada en acuerdos internacionales y disposiciones específicas a nivel nacional:

- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)
El GATS, dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como país signatario, los EE. UU. han asumido compromisos para liberalizar el comercio de servicios y facilitar su provisión transfronteriza, aunque con algunas excepciones en sectores sensibles (como servicios de defensa o de salud pública).
- Tratados Comerciales Bilaterales y Regionales. Además del GATS, los acuerdos comerciales bilaterales y regionales también abordan el comercio de servicios. Uno de los acuerdos más relevantes para EE.UU. es el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (USMCA). Este regula el comercio de servicios dentro de América del Norte, promoviendo la libre circulación de servicios entre los tres países, con reglas claras sobre el acceso a mercados, el reconocimiento de licencias profesionales y la protección de derechos de propiedad intelectual.

2. Requisitos para el Establecimiento de Empresas Extranjeras en EE.UU. Las empresas extranjeras que deseen operar en los EE.UU. deben cumplir con ciertos requisitos, tanto a nivel federal como estatal. Los pasos más comunes incluyen:

- Registro de la Empresa. Las empresas extranjeras deben registrarse en el Estado donde desean operar. Este proceso puede variar entre Estados, pero generalmente incluye la obtención de una licencia comercial y el cumplimiento de las normativas locales.

- Forma Jurídica. Las empresas extranjeras pueden optar por diferentes formas de establecimiento, tales como sucursal o filial.
- Permisos y Licencias. Dependiendo del tipo de servicio ofrecido, las empresas extranjeras pueden necesitar licencias adicionales, tanto federales como estatales.

3. Requisitos para el Movimiento Temporal de Trabajadores. El movimiento temporal de trabajadores extranjeros a EE.UU. está regulado por diversas categorías de visas laborales que permiten a los trabajadores ingresar al país para brindar servicios de forma temporal. Las más comunes son:

- Visas H-1B (Trabajadores Especializados). Permite a las empresas en EE.UU. contratar a trabajadores extranjeros altamente calificados en campos especializados como tecnología, medicina, ingeniería, entre otros.
Requisitos: El trabajador debe tener al menos un título universitario o su equivalente en experiencia laboral.
- Visa L-1 (Transferencia de Empleados dentro de una Empresa Multinacional). Permite a las empresas extranjeras transferir a empleados clave (gerentes, ejecutivos o empleados con conocimientos especializados) a sus filiales o sucursales en EE.UU.
L-1A: Para gerentes o ejecutivos.
L-1B: Para empleados con conocimientos especializados.
- Visa O-1 (Personas con Habilidades Extraordinarias). Se otorga a personas con habilidades extraordinarias en campos como las artes, ciencias, educación, negocios o deportes.
- Visa B-1 (Negocios). Permite a los trabajadores extranjeros ingresar a EE.UU. para realizar actividades comerciales temporales, como reuniones de negocios o conferencias, pero no permite trabajar directamente en EE.UU.

2.1.1.7 Barreras comerciales a bienes y servicios españoles

Las barreras comerciales con EE.UU. tanto por motivos arancelarios como no arancelarios (por cuestiones sanitarias) se pueden consultar en los portales de la Secretaría de Estado de Comercio (ver [enlace](#)) y de la Comisión Europea (ver [enlace](#)). A continuación, se reflejan las más destacadas:

Medidas bajo la Sección 232 sobre Acero y Aluminio. Con la llegada de la nueva administración de Trump, se anuncia la reinstauración de los aranceles del 25% para el acero y sus productos derivados, a partir del 12 de marzo de 2025 (medidas que fueron impuestas por primera vez en marzo de 2018 durante la primera administración Trump). En el caso del aluminio, los aranceles se incrementan también hasta el 25%. Se eliminan, en ambos casos, cualquier tipo de acuerdo (como el sistema TRQ establecido con la UE durante la administración Biden) y exclusiones, tanto específicas de productos como generales; ampliándose también, el listado de productos derivados.

Con fecha 4 de junio de 2025, estos aranceles se incrementan al 50% para todos los países con excepción de Reino Unido que, conforme al acuerdo bilateral de entendimiento alcanzado en mayo de 2025, se mantiene en un 25% hasta el 9 de julio. Conforme a la Declaración Conjunta UE-EEUU publicada el pasado 21.08.2025, se prevé negociar un nuevo sistema TRQ. No obstante, los procesos de inclusión de productos derivados abiertos por DoC -ampliando estas medidas a como el de bebidas o el cosmético - y la declaración por separado del contenido metálico del no metálico, ha generado bastantes dificultades a los exportadores.

A partir del 6 de abril de 2026, la administración ha revisado tanto estos aranceles como los del cobre, estableciendo un arancel uniforme del 50% sobre el valor total de los productos fabricados total o casi totalmente con estos metales, y del 25% para los productos derivados compuestos sustancialmente por ellos, eliminándose el criterio previo basado únicamente en el contenido metálico. Se prevén tipos reducidos para el Reino Unido (25% para productos y 15% para derivados) cuando se cumplan determinados requisitos de origen, así como un arancel del 15% hasta 2027 para ciertos equipos industriales intensivos en metal. Asimismo, se fija un arancel del 10% para productos fabricados en el extranjero con al menos un 95% de metal de origen estadounidense, y se excluyen de estas medidas aquellos productos con un contenido metálico igual o inferior al 15% en peso. Finalmente, se elimina el procedimiento de solicitudes públicas para ampliar el ámbito de aplicación de los aranceles, si bien las autoridades competentes podrán seguir incorporando nuevos productos.

Investigación 232 Automóviles y sus componentes. Durante la primera Administración Trump, el DoC determinó que las importaciones de vehículos de pasajeros, camiones ligeros y ciertos componentes amenazaban la seguridad nacional. Sin embargo, el presidente no llegó a tomar medidas, posiblemente por la presión del sector. Si embargo, el 26 de marzo de 2025, mediante proclamación presidencial, determina imponer aranceles con base en la investigación de 2019, los cuales ascienden a un 25% para vehículos a partir del 3 de abril y un 25% para determinados componentes, a partir del 3 de mayo de 2025. EE. UU. aplicará de forma retroactiva, desde el 1 de agosto de 2025, una bajada de aranceles del 27,5% al 15% para coches y componentes cuando la Comisión presente una propuesta de la reducción arancelaria acordada en la Sección I de la Declaración conjunta UE-EEUU.

Investigación 232 Cobre. Investigación iniciada en marzo de 2025 y medidas establecidas a partir del 1 de agosto de 2025, estableciéndose un arancel del 50% a productos semielaborados de cobre y derivados, quedando exenta la materia prima.

Investigación 232 Madera (incluyendo madera, madera aserrada y sus derivados). Investigación iniciada en marzo de 2025 y medidas establecidas a partir del 14 de octubre de 2025. Conforme a los compromisos adquiridos con algunos países, se mantiene el arancel 15% (incluyendo el NMF) para la UE y Japón, y un arancel del 10% para Reino Unido. Al resto de países se establecen aranceles entre el 10 y el 25% según los productos, con incrementos prorrogados hasta el 1 de enero de 2027.

Investigación 232 Vehículos medianos y pesados, componentes y autobuses. Investigación iniciada el 22 de abril de 2025 y medidas establecidas a partir del 1 de noviembre de 2025. Sin hacer excepción por países (tan sólo para aquellos que cumplan origen preferencial USMCA), se aplica un arancel del 25% a vehículos medianos, pesados y sus componentes y un arancel del 10% para autobuses y vehículos clasificados en la partida arancelaria HTSUS 8702.

Investigación 232 Semiconductores. Investigación iniciada el 1 de abril de 2025 y medidas establecidas a partir del 15 de enero de 2026 a los chips avanzados, imponiéndoles un arancel del 25% siempre y cuando vayan a ser reexportados. Asimismo, se insta a alcanzar compromisos con socios comerciales, tanto para reforzar la seguridad de las cadenas de suministro, asegurar un trato preferencial al mercado estadounidense, así como para evitar futuros incrementos arancelarios.

Investigación 232 Minerales Críticos. Investigación iniciada el 22 de abril de 2025 y finalizada el 14 de enero de 2026. Las medidas no contemplan la imposición de aranceles, sino que se orientan a garantizar la continuidad de las negociaciones con socios comerciales. La proclamación insta al Departamento de Comercio y al USTR a entablar negociaciones con terceros países y prevé que, si en un plazo de 180 días no se alcanzan acuerdos satisfactorios o estos resultan ineficaces, el presidente se reserve la posibilidad de adoptar medidas adicionales.

Investigación 232 Productos farmacéuticos patentados y sus ingredientes activos. Investigación iniciada el 1 de abril de 2025 y medidas establecidas el 2 de abril de 2026 que incluye la imposición de un arancel del 100% a partir del 31 de julio de 2026. No obstante, se prevén diversas excepciones: para las empresas con planes de relocalización (*onshoring*) recogidas -arancel adicional del 20% que aumentará al 100 % a partir del 2 de abril de 2030-, si bien aquellas que además hayan suscrito acuerdos de precios farmacéuticos NMF con el Departamento de Salud y Servicios Humanos estarán sujetas a un 0 % (+NMF) hasta el 20 de enero de 2029; los productos originarios de UE, Japón, Corea, Suiza y Liechtenstein estarán sujetos a un arancel del 15 % (incluido NMF); los originarios del Reino Unido afrontarán un arancel adicional del 10 % (+NMF), reducible a cero en caso de futuros acuerdos bilaterales sobre precios de medicamentos; y determinados productos —como medicamentos huérfanos, nucleares, terapias avanzadas o contramedidas médicas— podrán beneficiarse de un arancel del 0 % (+NMF) por razones de acuerdos comerciales o necesidad urgente de salud pública.

Investigaciones 232 en curso sobre productos e ingredientes farmacéuticos, Aeronaves y motores reacción, Polisilicio, Aerogeneradores, Equipos de protección personal (EPP), consumibles médicos y equipos médicos y Robótica y maquinaria industrial.

La Ley de Emergencia Económica Internacional (IEEPA, por sus siglas en inglés) ha sido tradicionalmente utilizada por EE. UU. como base jurídica para la imposición de sanciones económicas. No obstante, durante 2025, la Administración

Trump recurrió por primera vez a esta norma para imponer aranceles, tras la declaración de una emergencia nacional y sobre la base de distintos motivos. En particular, se adoptaron medidas dirigidas a: (i) **China**, para presionar al país a controlar la cadena de suministro de opioides sintéticos y frenar el flujo ilícito de fentanilo hacia EE. UU., lo que dio lugar a aranceles variables a lo largo de 2025; (ii) **México y Canadá**, como instrumento de presión para reforzar el control de la migración irregular y del tráfico de fentanilo en las fronteras; (iii) **Venezuela**, mediante la declaración de una emergencia económica orientada a presionar al régimen de Maduro, que se tradujo, a partir del 2 de abril de 2025, en la imposición de un arancel del 25 % sobre productos procedentes de cualquier país que importara petróleo venezolano; (iv) **todos los países**, a través de la declaración de una emergencia nacional por los persistentes déficits comerciales, estableciendo un “arancel recíproco” del 10 % sobre todas las importaciones desde el 5 de abril de 2025, utilizado además como herramienta de negociación; (v) **Brasil**, con la imposición de un arancel adicional del 40 % en respuesta a alegaciones de persecución política y restricciones a la libertad de expresión en plataformas estadounidenses; (vi) **países importadores de petróleo ruso**, aplicando, entre otros, un arancel adicional del 25 % a India; y (vii) **Cuba**, mediante el diseño de un mecanismo que podría culminar en la imposición de aranceles a los países que suministren petróleo a la isla.

Este uso innovador del instrumento fue impugnado por varios importadores, cuestionando la legalidad de emplear la IEEPA como fundamento para medidas arancelarias. Como resultado, el 20 de febrero de 2026, el Tribunal Supremo resolvió que la IEEPA no confiere al Presidente autoridad para imponer aranceles.

En consecuencia, quedaron sin efecto las disposiciones adoptadas al amparo de dicha ley mediante las cuales se habían establecido los aranceles mencionados, cuya terminación fue publicada el mismo día del fallo. Asimismo, y en aplicación de esta decisión, el Tribunal de Comercio Internacional instruyó a la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP) para proceder a la devolución de todos los aranceles recaudados en virtud de la IEEPA. A tal efecto, la CBP puso en funcionamiento el 20 de abril de 2026 una nueva herramienta integrada en su portal electrónico, que permite a los importadores presentar, mediante una única solicitud, reclamaciones para la devolución de los aranceles abonados bajo este marco jurídico.

Aranceles bajo la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 (desequilibrios balanza de pagos o depreciación dólar): tras la terminación de los aranceles establecidos bajo IEEPA, se invoca a la mencionada Sección 122 para imponer un arancel adicional del 10%, desde el 24 de febrero de 2026, a todas las importaciones con el objetivo de corregir el grave déficit de la balanza de pagos y proteger la estabilidad económica y financiera de EE. UU. Quedan excluidos excluye determinados bienes, como productos energéticos, minerales críticos, ciertos bienes agrícolas, farmacéuticos, electrónicos y vehículos, así como mercancías sujetas a la Sección 232, bienes con origen preferencial bajo el USMCA y determinados productos textiles amparados por el DR-CAFTA, además de prever excepciones para mercancías ya en tránsito. El 7 de mayo, el Tribunal de Comercio Internacional declaró ilegales estos aranceles. No obstante, dicha decisión ha sido recurrida y su aplicación permanece suspendida mientras se resuelve el proceso de apelación, un procedimiento que podría prolongarse hasta la expiración de las propias medidas.

Medidas antidumping (AD) y antisubvención (AS). EE.UU. aplica medidas AD definitivas para 12 productos españoles: Cloroisocianatos (desde 2005), Bridas (desde 2016), Alambre de acero al carbono (desde 2018), Aceitunas negras (desde 2018, incluyendo medidas AS), Acetona (desde 2019), Chapas de aluminio (desde abril 2021), Cables enrollados de acero para hormigón pretensado (desde junio de 2021), Metionina (desde septiembre de 2021), Papel térmico (desde noviembre de 2021), Torres eólicas (desde noviembre de 2021), Champiñones envasados (desde mayo 2023) y Colchones (desde septiembre 2024).

El caso de las aceitunas negras españolas en EE. UU. constituye el precedente más relevante, al ser la primera vez que se cuestionan ayudas de la Política Agrícola Común en una investigación antisubvención. La UE llevó el asunto ante el OSD de la OMC en 2019 y obtuvo un fallo favorable en 2021, confirmado en 2024 por el Panel de Cumplimiento, al constatar que EE. UU. no había adaptado su normativa de fondo (artículo 771B de la Ley Arancelaria de 1930).

Ante la falta de acuerdo, la UE solicitó represalias por 35 millones USD; tras arbitraje, en octubre de 2025 se autorizó la imposición de contramedidas por 13,6 millones de euros, así como su aplicación directa en caso de nuevas medidas basadas en dicha disposición. Queda pendiente la forma en que la UE implementará este laudo.

En paralelo, los recursos de los exportadores españoles ante los tribunales estadounidenses fueron desestimados. Por otra parte, en el marco de las revisiones administrativas periódicas del Departamento de Comercio, en 2024 se decidió prorrogar los aranceles durante cinco años adicionales. Estas medidas siguen afectando gravemente a las exportaciones y generan un elevado coste económico y operativo para las empresas implicadas.

Investigación 201 sobre superficies de cuarzo. La *International Trade Commission* (ITC) publicó el pasado 1 de diciembre el anuncio de inicio de la investigación sobre los productos de superficie de cuarzo (QSP). El objetivo es determinar, conforme a la Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974 (medidas de salvaguardia), si las importaciones de estos productos están entrando en volúmenes tan elevados que causan o amenazan causar un perjuicio grave a la industria estadounidense.

Con fecha 1 de abril, la ITC emitió una determinación positiva sobre la existencia de daño a la industria doméstica y, en mayo, remitió su propuesta de medida correctiva, consistente en el establecimiento de un contingente arancelario con arancel intracontingente. La decisión final corresponde ahora al presidente. En cualquier caso, el impacto para la principal empresa exportadora española sería significativo.

Buy America(n) – ver apartado 3.1.5 Contratación pública

Inflation Reduction Act (IRA) Firmada el 14 de agosto de 2022 por Biden, la *Inflation Reduction Act* impulsó las energías limpias mediante un amplio régimen de incentivos fiscales a largo plazo, condicionado al uso de bienes y producción nacionales. Varias medidas —como los créditos para vehículos eléctricos (VE), hidrógeno y electricidad limpia— generaron controversia por su posible incompatibilidad con las normas de la OMC y motivaron que la UE denunciara el trato discriminatorio y negociara, sin éxito hasta ahora, un acuerdo sobre minerales críticos. Tras la aprobación de la *One Big Beautiful Bill* en julio de 2025 por el Congreso y como éxito republicano, numerosos incentivos promulgados bajo IRA, como los referentes a proyectos eólicos y solares, consumo de VE, créditos para infraestructuras de carga de Ves, son rescindidos o eliminados progresivamente.

3 INVERTIR

3.1 MARCO JURÍDICO

3.1.1 Régimen de inversiones

La economía de Estados Unidos es favorable a la inversión extranjera directa, ofreciendo al inversor extranjero un tratamiento nacional. Existen dos tipos principales de excepciones: a) por razones de seguridad nacional, en un número limitado de sectores como banca, defensa, comunicaciones, transporte aéreo o energía nuclear; y b) por la legislación Exon-Florio, que otorgan al presidente la facultad de bloquear operaciones de compra de compañías estadounidenses por parte de compañías extranjeras.

La OCDE publica el [FDI Regulatory Restrictiveness Index](#), que evalúa el grado de restricción de la normativa de un país en materia de inversión extranjera directa (IED) analizando cuatro tipos principales: restricciones a la participación extranjera; mecanismos discriminatorios de selección o aprobación; restricciones relativas al personal extranjero clave y restricciones operativas. En el índice de 2023 (último disponible), EEUU obtuvo puntuación de 0,05, en una escala entre 0 (apertura total) y 1 (totalmente cerrado).

El Departamento de Comercio publica la “Select USA investor Guide” (<https://trade.gov/sites/default/files/2023-05/2023SelectUSAInvestorGuide.pdf>), en la que, en uno de los capítulos, se detallan dichas restricciones a la inversión extranjera por sectores.

1) Restricciones específicas a la inversión extranjera en Estados Unidos por sectores:

- **Servicios Financieros**

Las restricciones se aplican tanto al caso de fusiones y adquisiciones como de nueva inversión. Las operaciones bancarias por parte de entidades extranjeras en Estados Unidos se encuentran reguladas principalmente por la *International Banking Act* (IBA) de 1978, la *Foreign Bank Supervision Enhancement Act* (FBSEA) de 1991 y la *Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act* de 1994, así como por legislación estatal, lo que añade un nivel adicional de complejidad. Algunas restricciones afectan a la capacidad de obtención de licencias, a los límites en el número máximo de sucursales por Estado y en la adquisición de acciones con derecho a voto, a la exigencia de depósitos como medida de seguridad, obligación de proporcionar información sobre las actividades del banco dentro y fuera del país, y el registro ante el *Secretary of the Treasury*. Se exige que la mayoría de los directores de la subsidiaria de un banco extranjero sean ciudadanos estadounidenses (*National Bank Act, 12 USC 72*). De conformidad con la *Bank Holding Company Act* o Ley de sociedades de cartera bancarias (BHCA), también se necesita la aprobación de la FRB para adquirir más del 5% de los valores con derecho a voto de un banco o BHC de los Estados Unidos.

Varias de estas restricciones se aplican, también, a las entidades aseguradoras, que, generalmente, están reguladas a nivel estatal.

- **Defensa**

La mayoría de las restricciones en el sector de defensa tienen su origen en el *Defense Industrial Security Program*, del Departamento de Defensa, desarrollado a través de la *International Security Act* de 1947 y la *Executive Order* No. 10865. Dichas leyes establecen la necesidad de obtener una autorización conocida como *security clearance* para poder acceder a información clasificada como secreta y a la contratación con el Departamento de Defensa. Esta autorización no se otorga a compañías bajo control o influencia extranjera (casos de *excessive foreign ownership, control or influence*).

- **Comunicaciones**

La *Federal Communications Commission* (FCC) mediante la *Federal Communications Act* de 1934, posteriormente modificada por la *Telecommunications Act* de 1996, exige la obtención de una licencia para la transmisión de energía o telecomunicaciones. La participación de empresas audiovisuales extranjeras no podrá exceder el límite del 25% del capital social en caso de que la FCC así lo considere para el interés público, si bien la norma permite estudiar caso por caso dicha limitación accionarial. El límite para esta flexibilización se sitúa en el 49% del capital o derecho de voto.

Existen limitaciones a la inversión extranjera en el sector de las radiocomunicaciones. Se prohíbe la concesión de una licencia de estación a un gobierno extranjero o a un representante del mismo. EE.UU. prohíbe, también, la concesión de licencias de radiodifusión, de transporte público, de rutas aeronáuticas o de estaciones fijas aeronáuticas a ciudadanos extranjeros o a sus representantes, a sociedades constituidas con arreglo a leyes extranjeras y a sociedades en las que más de un 20% del capital social sea de propiedad extranjera. Existen limitaciones adicionales a la propiedad de las acciones de las empresas propietarias de acciones de empresas de radiocomunicaciones.

- **Transporte terrestre.**

El transporte dentro de EE.UU. (cabotaje) se limita a ciudadanos de EE.UU. que utilicen camiones o autobuses matriculados y construidos en el país o con derechos pagados.

Los servicios transfronterizos de autobuses o camiones requieren de la concesión de autoridad operativa por parte del Departamento de Transporte (DOT).

- **Transporte aéreo**

La inversión extranjera en la industria de las aerolíneas estadounidenses está muy restringida y está sujeta al control del DOT. El registro de las aeronaves debe ser previo al inicio de operaciones en Estados Unidos, estando el registro limitado a ciudadanos estadounidenses, residentes permanentes, corporaciones y entidades gubernamentales. La agencia con responsabilidad en el sector es la *Federal Aviation Administration* y la *Civil Aeronautics Board*. Las compañías extranjeras pueden obtener un permiso para el transporte aéreo ante el DOT.

- **Transporte marítimo**

La *Merchant Marine Act* de 1920 regula el comercio marítimo en aguas estadounidenses y entre puertos estadounidenses. La Sección 27 de la Ley de la Marina Mercante, más conocida como *Jones Act*, restringe el cabotaje y el transporte de bienes entre puertos de EE.UU. exclusivamente a barcos con bandera estadounidense, construidos en Estados Unidos, propiedad de ciudadanos estadounidenses y con tripulación de ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes. En 2021, la Enmienda Garamendi hace referencia explícita a la aplicación de la *Jones Act* al transporte de mercancías entre un puerto de EE.UU. y un punto de la plataforma continental exterior de EE.UU., lo que incluye por ejemplo a los buques de transporte de torres o palas o para la instalación de torres o de turbinas en los proyectos eólicos marinos offshore en desarrollo en Estados Unidos.

El 17 de marzo de 2026, EEUU anunció decisión de suspensión por 60 días de las disposiciones establecidas en la *Jones Act* para unos determinados bienes (crudo, gas natural, carbón y fertilizantes - [List of Potentially Covered Products as of March 18 2026.xlsx](#)) en el marco de la volatilidad de precios derivada del conflicto con Irán.

- **Energía atómica**

La participación y el acceso de entidades extranjeras a la energía atómica están regulados mediante la *Atomic Energy Act* de 1954, que establece la necesidad de licencia expedida por la *United States Nuclear Regulatory Commission* (NRC) para comerciar, fabricar, producir, transferir, utilizar, importar o exportar cualquier instalación nuclear con fines comerciales o industriales. Así como para el uso nuclear en terapia médica, fines industriales y comerciales, e investigación y desarrollo (I+D).

Dicha licencia no se puede expedir a ciudadanos o entidades extranjeras.

- **Recursos minerales**

Sujetos a legislación federal y estatal que limita a ciudadanos y corporaciones estadounidenses organizados bajo la ley de Estados Unidos la obtención de licencias o permisos de explotación comercial de recursos minerales como el gas y petróleo.

La *Mineral Lands Leasing Act* de 1920 establece los límites a la inversión en el sector del petróleo y el gas, establece limitaciones a la adquisición de derechos de paso para oleoductos o gasoductos a través de tierras de propiedad federal.

Estas restricciones también se aplican a determinados minerales (incluidos el carbón y el petróleo) en tierras federales, permitiendo la inversión extranjera del 100% de las acciones de una empresa nacional que posea tales derechos, en base al principio de reciprocidad.

2) Restricciones basadas en la normativa: Exon-Florio, FINSA y FIRRMA. CFIUS

Además de las restricciones previstas tradicionalmente para sectores especialmente sensibles, existen algunas normas que afectan directamente a las adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de empresas extranjeras.

El Departamento del Tesoro preside el *Committee on Foreign Investment in the United States* (CFIUS) del que forman parte representantes de varias agencias federales y de la Casa Blanca. Fue creado en 1988 y se rige por la Ley de Inversión Extranjera y Seguridad Nacional (FINSA) de 2007 y la Ley de Modernización de la Revisión del Riesgo de la Inversión Extranjera (FIRRMA) de 2018.

El CFIUS se ocupa de la revisión y control de las transacciones, adquisiciones o fusiones de empresas estadounidense por parte de entidades extranjeras, así como de transacciones inmobiliarias que puedan conllevar un riesgo para la seguridad nacional. Su papel es valorar el impacto y alcance de esas transacciones, y en su caso, imponer condiciones, suspender o incluso prohibir la transacción.

En 2020, se ampliaron considerablemente las situaciones en las que las personas extranjeras necesitan obtener la aprobación previa del CFIUS, incluyendo a las inversiones minoritarias que proporcionan a los inversores determinados

derechos en empresas estadounidenses, así como a determinadas transacciones inmobiliarias. Su ámbito incluye la inversión extranjera en alta tecnología, biotecnología, sanidad, industria aeroespacial, fabricación avanzada, finanzas y seguros, y energía, entre otros sectores. Es importante destacar que, dado que las normas se aplican tanto a la inversión extranjera directa como a la indirecta, puede afectar a las inversiones a través de fondos con socios extranjeros o a través de empresas estadounidenses controladas por personas extranjeras o a las inversiones en una empresa extranjera que tenga una filial estadounidense.

CFIUS actúa de manera confidencial, no revela la información que recibe de la operación ni hace público cuando inicia una revisión. El Comité elabora un informe anual para el Congreso que incluye un análisis de todos los casos estudiados ([último disponible, de 2024](#)). Con el fin de evitar problemas en fases avanzadas del proyecto de inversión, las empresas potencialmente objeto de análisis por la CFIUS pueden notificar voluntariamente dichas operaciones a la Administración estadounidense. De hecho, el proceso sigue siendo en gran parte voluntario, en el que las partes pueden presentar una declaración breve notificando a CFIUS la transacción que pudiera caer bajo su análisis, para recibir una posible carta de «puerto seguro» o *safe harbor*, que limita a CFIUS de iniciar posteriormente una revisión de la transacción, excepto en ciertas circunstancias determinadas. Aun así, en algunas circunstancias, es obligatorio presentar la declaración, en particular, para transacciones en las que un gobierno extranjero está adquiriendo un «interés sustancial» en ciertas empresas estadounidenses y ciertas transacciones cubiertas que involucran tecnologías críticas. El análisis de la operación se completa habitualmente en un plazo de 30 días, que, en determinados supuestos, puede llevar a una segunda fase de análisis o investigación de 45 días adicionales.

En septiembre de 2022, el presidente Biden emitió la Orden Ejecutiva 14083, primera directiva presidencial de la historia en definir los factores adicionales de seguridad nacional que el CFIUS debe tener en cuenta a la hora de evaluar las transacciones. En octubre, el Departamento del Tesoro emitió por primera vez unas directrices de ejecución y sanción en caso de violación de la normativa. La OE 14083 ordena al Comité que considere los siguientes factores:

- El efecto de una transacción dada en la resiliencia de las cadenas de suministro críticas de Estados Unidos que pueden tener implicaciones de seguridad nacional, incluidas las que están fuera de la base industrial de defensa.
- El efecto de una determinada transacción en el liderazgo tecnológico de Estados Unidos en áreas que afectan a su seguridad nacional, incluyendo, pero no limitándose, a la microelectrónica, la inteligencia artificial, la biotecnología y la biomanufactura, la computación cuántica, la energía limpia avanzada y las tecnologías de adaptación al clima.
- Tendencias de inversión en la industria que puedan tener consecuencias para el impacto de una transacción determinada en la seguridad nacional de Estados Unidos.
- Riesgos de ciberseguridad que amenacen con perjudicar la seguridad nacional.
- Riesgos para los datos sensibles de personas estadounidenses.

3) Otras medidas

Algunos Estados establecen restricciones adicionales y limitaciones en la compra de terrenos agrícolas por parte de ciudadanos o empresas extranjeras (California, Illinois, Kansas, Nevada, Dakota del Norte, New Hampshire, Nueva Jersey, Nueva York y Carolina del Norte).

Las agencias federales encargadas de controlar diversos aspectos de la actividad empresarial del país, que velan por el orden fiscal, la ausencia de monopolios, la regularización de productos químico-farmacéuticos, alimentos o cuestiones medioambientales, pueden imponer límites específicos a un tipo de actividad empresarial concreta o a la producción, manipulación o venta de un producto concreto. Pero dichos límites son del mismo tipo que los que se pueden encontrar en España o en otros países desarrollados.

Existen sectores que pueden estar regulados por agencias federales o estatales, como el energético, la banca o los seguros. En ningún caso se pueden considerar dichas regulaciones como restrictivas para la inversión extranjera o el comercio en general. Además de las licencias y permisos de cada Estado y municipio, los inversores extranjeros también necesitan licencias federales para las siguientes actividades económicas:

AGENCIAS FEDERALES REGULADORAS INVERSION	
Radio y Televisión (emisoras)	<i>Federal Trade Commission (FTC)</i>
Fabricación y comercio de armas de fuego	<i>Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms (ATF). DOJ</i>
Fabricación de bebidas alcohólicas y tabaco	<i>Alcohol & Tobacco Tax Trade Bureau (TTB). Department of the Treasury</i>
Alimentos	<i>Food and Drug Administration (FDA)</i>
Transportes urbanos	<i>Federal Transit Administration (FTA)</i>
Operaciones y asesoramiento bursátiles	<i>Securities and Exchange Commission (SEC)</i>
Energía Atómica	United States Nuclear Regulatory Commission (NRC)
Transporte	Department of Transportation (DOT)

3.1.2 Detalle del APPRI con España

España y EEUU no han firmado APPRI.

3.1.3 Organismos de apoyo a la inversión extranjera

Casi todos los Estados, y en muchos casos los condados e incluso los municipios, cuentan con agencias que se dedican exclusivamente a la atracción de inversiones y promoción de dicha zona geográfica como destino de inversión. El Departamento de Comercio, a través de la *Economic Development Administration (EDA)*, ofrece un Directorio de las agencias de desarrollo económico estatales, así como de las ayudas y programas que gestionan dichas agencias.

A nivel federal, *SELECT USA* es la agencia federal, dependiente de la *International Trade Administration* del Departamento de Comercio, dedicada a la promoción y atracción de inversión extranjera y punto de contacto a nivel nacional de la Administración estadounidense para las empresas que quieren implantarse o aumentar su negocio en EE.UU.

3.1.4 Zonas francas y ZEE

En Estados Unidos, las **Zonas Francas**, conocidas como **Zonas de Comercio Exterior** (*Foreign Trade Zones* o FTZs), son áreas designadas donde las mercancías pueden ser importadas, manipuladas, manufacturadas y reexportadas sin la intervención inmediata de las autoridades aduaneras. Estas zonas ofrecen beneficios como la reducción o eliminación de aranceles, lo que facilita el comercio internacional y promueve la inversión extranjera. Actualmente, existen más de 280 FTZs en el país, ubicadas estratégicamente cerca de puertos marítimos y otras áreas logísticas clave. Su regulación queda recogida en 15 CFR PART 400.

Por otro lado, las **Zonas Económicas Especiales (ZEE)** son áreas geográficas delimitadas dentro de un país donde las reglas de negocios, incluyendo regulaciones fiscales y comerciales, difieren del resto del territorio nacional para atraer inversiones y fomentar el desarrollo económico. En Estados Unidos, el concepto de ZEE no es comúnmente utilizado bajo esa denominación específica. Sin embargo, existen iniciativas similares, como las Zonas de Oportunidad (*Opportunity Zones*), creadas bajo la *Tax Cuts and Jobs Act of 2017*, que ofrecen incentivos fiscales para estimular la inversión en comunidades económicamente desfavorecidas de EE.UU. Miles de comunidades de bajos ingresos en los

50 Estados, el Distrito de Columbia y cinco territorios estadounidenses, han sido designadas como **Zonas de Oportunidad Calificadas** (*Qualified Opportunity Zones*).

Es importante destacar que, aunque las FTZs y las Zonas de Oportunidad comparten el objetivo de promover el desarrollo económico y la inversión, operan bajo marcos legales y con incentivos diferentes. Las FTZs se centran en facilitar el comercio internacional y las operaciones de manufactura relacionadas, mientras que las Zonas de Oportunidad buscan atraer inversiones de capital a áreas específicas para impulsar el desarrollo local y la creación de empleo.

3.1.5 Contratación Pública. Criterios de adjudicación de contratos

Como principio general, las agencias del gobierno federal y las agencias de gobiernos estatales y locales, cuando utilizan fondos federales, están obligadas a comprar productos de origen estadounidense, bajo ciertos parámetros, lo que no impide que los suministradores extranjeros compitan en los procesos de contratación, si bien en muchos casos sólo es posible mediante el establecimiento directo de la empresa en EE.UU.

Estas leyes, que cuentan tradicionalmente con el respaldo político tanto del poder legislativo como del ejecutivo, son medidas proteccionistas que representan cierta controversia también en Estados Unidos, aunque nunca suficientes para revertir el *statu quo*. Los defensores de su vigencia argumentan que contribuyen a preservar la base industrial del país, a crear valor añadido y a mantener empleos industriales, así como a reducir la dependencia de las empresas y del gobierno federal de las cadenas de suministro globales. También se invocan razones de seguridad nacional.

Las opiniones contrarias señalan que pueden producir retrasos en la ejecución de algunos proyectos por la dificultad añadida de cumplimiento de las reglas de conformidad, otorgan cierto grado de monopolio del mercado interno a determinadas empresas y elevan artificialmente el coste de las compras públicas y de algunos proyectos, limitando así el uso eficiente de los fondos públicos y el aprovechamiento de las economías de escala en los suministros.

Todas estas medidas se asientan sobre bases jurídicas diferentes y mantienen particularidades específicas y ámbitos propios de aplicación, pero mantienen un mismo objetivo. Se recogen a continuación de manera resumida las siguientes normas principales:

1. Buy American Act of 1933. Aplicable a las compras directas de las agencias federales.
2. Buy America. Conjunto de normas aplicables a la contratación pública con financiación federal (con especial aplicación al sector de las infraestructuras de transporte).
3. Trade Agreements Act of 1979. Excepciones aplicables por los acuerdos comerciales a la contratación pública.
4. Berry Amendment y Specialty Metals Restriction Act. Específicos del sector Defensa.
5. Kissell Amendment. Específico del Departamento de Homeland Security
6. Merchant Law of 1920 (Jones Act). Aplicable al cabotaje en el transporte naval.

1. BUY AMERICAN ACT OF 1933

Alcance. Preferencia por productos fabricados en EEUU para los contratos llevados a cabo por el gobierno federal, además de Puerto Rico, Samoa Americana, Islas Vírgenes y District of Columbia.

Se aplica a bienes manufacturados, materiales e insumos físicos, no a los insumos de servicios.

Definición de fabricado en EEUU:

- Para productos finales manufacturados y materiales de construcción. Se utiliza doble criterio:
 - Deben estar fabricados en EEUU y
 - Contenido local
 - Producto final total o predominantemente en hierro o acero, o una combinación de ambos (coste de hierro y acero $\geq$ 50% del coste total de todos los componentes): el coste del hierro y el acero extranjeros debe ser <5 % del costo de todos los componentes utilizados en el producto final.

- Producto final no total o predominantemente en hierro o acero, o una combinación de ambos: el coste de los componentes nacionales deberá ser >60% del coste de todos los componentes; >65 % para artículos entregados entre 2024-2028 y >75 % para artículos entregados a partir de 2029.
- Para hierro y acero: todos los procesos para su manufactura, desde la fundición hasta la aplicación de revestimientos, ocurren en Estados Unidos.

Excepciones.

- Su aplicación es impracticable o inconsistente con el interés público.
- Cuando no haya disponibilidad del producto local en cantidad o calidad suficiente.
- Si la adquisición supone un incremento de costo no razonable.
 - Se agrega una "penalización" al precio de la oferta extranjera aumentándolo en el 20% o el 30%, si la propuesta nacional la hace una empresa grande o pequeña, respectivamente (en el caso de materiales de construcción críticos se aplica siempre solo penalización del 20%.
 - En el caso de proyectos ejecutados bajo el American Recovery and Reinvestment Act, se aplica penalización del 25% sobre el precio total ofertado + 20% aplicado sobre el coste de los materiales de construcción incorporados a la oferta.
- Adquisición de tecnología de la información que sea un producto comercial, cuando se utilicen fondos del año fiscal 2004 o de años fiscales posteriores.
- Valor del contrato $\leq$ \$10.000.

2. BUY AMERICA (CON ESPECIAL APLICABILIDAD AL SECTOR DE LAS INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE)

Normas y regulaciones diversas aplicables a la utilización de fondos federales para proyectos relacionados con el transporte: carreteras, transporte público, ferrocarril interurbano (incluyendo Amtrak) y transporte aéreo; que pueden estar gestionadas por parte de entidades públicas no federales, gobiernos estatales o locales y sus autoridades de transporte público y aeropuertos.

Build America, Buy America (BABA), incluida en la Ley de Inversión en Infraestructuras y Empleo.

Alcance. Establece preferencias Buy America para proyectos de infraestructura, tanto de los que se llevan a cabo mediante licitaciones federales como aquellos financiados con fondos federales. Ninguno de los fondos disponibles para una subvención federal destinada a un proyecto de infraestructura se puede comprometer, a menos que todo el hierro, el acero, los productos manufacturados y los materiales de construcción incorporados al proyecto se hayan producido en los Estados Unidos.

Definición de fabricado en EE. UU.

- Hierro o acero: todos los procesos de fabricación, desde la fase inicial de fundición hasta la aplicación de recubrimientos, se llevaron a cabo en EE. UU.
- Productos manufacturados:
 - El producto se ha fabricado en los EE. UU.; y
 - El coste de los componentes del producto manufacturado que se extraen, producen o fabrican en EE. UU. es superior al 55% del coste total de todos los componentes del producto manufacturado.
- Materiales de construcción: todos los procesos de fabricación se han llevado a cabo en los Estados Unidos.

Aplicabilidad. La preferencia «Buy America» se aplica a las adjudicaciones federales en las que se asignan fondos o se ponen a disposición de otro modo para proyectos de infraestructura en los Estados Unidos, independientemente de que la infraestructura sea el objetivo principal de la adjudicación federal.

Excepciones.

- La aplicación sería incompatible con el interés público
- Los tipos de hierro, acero, productos manufacturados o materiales de construcción no se producen en los Estados Unidos en cantidades suficientes y razonablemente disponibles o con una calidad satisfactoria.

- La inclusión de hierro, acero, productos manufacturados o materiales de construcción producidos en los Estados Unidos aumentaría el costo del proyecto de infraestructura global en más de un 25%.
- Costes mínimos y pequeñas subvenciones. Desde agosto 2023, se exime de las preferencias nacionales al hierro, el acero, los productos manufacturados y los materiales de construcción utilizados en proyectos financiados en el marco de los programas de ayuda financiera administrados por el Department of Transportation, si
 - El valor total de los productos no conformes no supere la menor de las siguientes cantidades: \$1.000.000 o el 5 % del total de los costes aplicables al proyecto; o
 - El importe total de la ayuda financiera federal aplicada al proyecto, a través de subvenciones o subvenciones secundarias, es <\$500.000.

Norma de aplicación a fondos de la Federal Transit Administration (FTA)

Alcance. No se podrán comprometer fondos para un proyecto subvencionado a menos que todo el hierro, el acero y los productos manufacturados utilizados en el proyecto se hayan producido en los Estados Unidos.

Definición de producido en EEUU:

- Hierro y acero. Todo el proceso de fabricación debe llevarse a cabo en EEUU, excepto los procesos metalúrgicos relacionados con el refinado de aditivos para acero.
- Materiales de construcción. Se aplicarán los requisitos relativos a hierro y acero a todos los materiales de construcción fabricados principalmente con acero o hierro y utilizados en proyectos de infraestructura, tales como instalaciones de tránsito o mantenimiento, líneas ferroviarias y puentes. Estos elementos incluyen, entre otros, acero o hierro estructural, vigas y columnas de acero o hierro, carriles de rodadura y carriles de contacto.

Estos requisitos no se aplican al acero o hierro utilizados como componentes o subcomponentes de otros productos manufacturados o material rodante, ni a los carriles de alimentación bimetalicos que incorporan componentes de acero o hierro.

- Bienes manufacturados.
 - Todos los procesos de fabricación del producto deben tener lugar en los Estados Unidos.
 - Todos los componentes del producto deben ser de origen estadounidense. Se considera que un componente es de origen estadounidense si se fabrica en los Estados Unidos, independientemente del origen de sus subcomponentes.

Excepciones.

- Incompatibilidad con el interés público.
- Los materiales no se producen en los Estados Unidos en cantidades suficientes y razonablemente disponibles y con una calidad satisfactoria.
- Si se considera que la inclusión de un artículo o material nacional aumentará el costo del contrato entre el beneficiario y su proveedor de dicho artículo o material en más de un 25%.
- Por interés público general, para microprocesadores, ordenadores, microordenadores o software, u otros dispositivos similares, que se utilicen exclusivamente con fines de procesamiento o almacenamiento de datos.
- Por interés público general para «pequeñas compras» (actualmente establecido en <\$100.000).
- Para la adquisición de autobuses y otro material rodante (incluidos los equipos de control ferroviario, comunicación y tracción), si el coste de los componentes fabricados en los Estados Unidos es superior al 60 % del coste total de los componentes y el montaje final se realiza en los Estados Unidos. Excepto cuando se adquieren piezas de repuesto de origen extranjero para autobuses y otro material rodante (incluidos equipos de control ferroviario, comunicaciones y tracción eléctrica) cuyo coste total sea igual o inferior al 10% del coste total del contrato del proyecto, como parte del mismo contrato para el elemento de capital principal.

Norma de aplicación a fondos de la Federal Highway Administration (FHWA)

Alcance: Exigencia del 100% de contenido nacional de hierro, acero y productos manufacturados principalmente de hierro y acero (al menos en un 90%).

Definición de producto de EEUU. Además de lo establecido anteriormente, para bienes manufacturados.

- Para proyectos comprometidos a partir del 1 de octubre de 2025, el producto se fabricó en los Estados Unidos;
- Para proyectos comprometidos a partir del 1 de octubre de 2026, el producto se fabricó en los Estados Unidos y el costo de los componentes del producto manufacturado que se extraen, producen o fabrican en los Estados Unidos es superior al 55 % del costo total de todos los componentes del producto manufacturado.

Excepciones.

- Su aplicación sería incompatible con el interés público;
- Dichos materiales y productos no se producen en los Estados Unidos en cantidades suficientes y razonablemente disponibles y con una calidad satisfactoria; o
- La inclusión de material nacional aumentará el costo del contrato global del proyecto en más de un 25%.

Norma de aplicación a fondos de la Federal Railroad Administration (FRA).

Alcance. El Secretario de Transporte podrá comprometer una partida presupuestaria destinada a la ejecución de un proyecto únicamente si el acero, el hierro y los productos manufacturados utilizados en el mismo se producen en los Estados Unidos.

Definición de producto de EEUU. Además de lo establecido anteriormente, para bienes manufacturados:

- Para proyectos comprometidos a partir del 1 de octubre de 2025, el producto se fabricó en los Estados Unidos;
- Para proyectos comprometidos a partir del 1 de octubre de 2026, el producto se fabricó en los Estados Unidos y el costo de los componentes del producto manufacturado que se extraen, producen o fabrican en los Estados Unidos es superior al 55 % del costo total de todos los componentes del producto manufacturado.

Excepciones.

- La aplicación sería contraria al interés público.
- El acero, el hierro y los productos fabricados en los Estados Unidos no se producen en cantidades suficientes y razonablemente disponibles o no son de calidad satisfactoria.
- El material rodante o los equipos de transmisión no pueden comprarse y entregarse en los Estados Unidos en un plazo de tiempo razonable; o
- La inclusión de material nacional aumentaría el costo total del proyecto en más de un 25%.
- El coste $\leq$ \$100.000

Norma de aplicación a AMTRAK (National Railway Passenger Corporation)

Alcance: Amtrak solo adquirirá:

- Artículos no manufacturados, materiales y suministros extraídos o producidos en los Estados Unidos; o
- Artículos manufacturados, materiales y suministros fabricados en los Estados Unidos a partir, en su mayor parte, de artículos, materiales y suministros extraídos, producidos o fabricados en los Estados Unidos.

Excepciones:

- El coste de los artículos, materiales o suministros adquiridos sea $<$ \$1.000.000.
- Para artículos, materiales o suministros específicos:
 - Los requisitos son incompatibles con el interés público;
 - El costo de imponer dichos requisitos es irrazonable; o
 - Los artículos, materiales o suministros, o los artículos, materiales o suministros a partir de los cuales se fabrican, no se extraen, producen o fabrican en los Estados Unidos en cantidades comerciales suficientes y razonablemente disponibles y no son de calidad satisfactoria.
- El material rodante o el equipo del tren de potencia no pueden comprarse y entregarse en los Estados Unidos en un plazo razonable.

Norma de aplicación a la Federal Aviation Administration (FAA)

Alcance:

- Solo se podrán comprometer fondos para un proyecto si el acero y los productos manufacturados utilizados en el mismo se producen en los Estados Unidos.
- No se adjudicarán contratos o subcontratos para la adquisición de material rodante destinado a un proyecto relacionado con un aeropuerto si el fabricante de dicho material rodante mantiene vínculo jurídico o financiero con una sociedad con sede en un país que:
 - esté identificado como una economía no de mercado;
 - haya sido identificado como un país extranjero incluido en la lista de vigilancia prioritaria; y
 - esté sujeto a la supervisión del Representante de Comercio.

Excepciones:

- La aplicación sería contraria al interés público;
- El acero y los productos fabricados en los Estados Unidos no se producen en cantidades suficientes y razonablemente disponibles o no son de calidad satisfactoria;
- Al licitar una instalación o equipo en virtud de determinadas secciones:
 - el costo de los componentes y subcomponentes producidos en los Estados Unidos es superior al 60 % del costo de todos los componentes de la instalación o el equipo; y
 - el montaje final de la instalación o el equipo se ha realizado en los Estados Unidos;
- La inclusión de material nacional aumentará el costo total del proyecto en más de un 25 %.

3. TRADE AGREEMENTS ACT OF 1979

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (*Trade Agreements Act* o TAA) autoriza al presidente a no aplicar la ley *Buy American*, y otras disposiciones discriminatorias, a los productos procedentes de países que sean partes de acuerdos comerciales internacionales firmados por EE. UU.

Se garantiza el trato no discriminatorio a las ofertas de productos y países elegibles, que reciben la misma consideración que las ofertas nacionales en las adquisiciones públicas de productos y de servicios, con lo que pueden concurrir en una licitación en condiciones análogas a las que se enfrentaría una empresa estadounidense.

Excepciones.

- Adquisiciones reservadas para pequeñas empresas;
- Adquisiciones de armas, municiones o material bélico, o compras indispensables para la seguridad nacional o para fines de defensa nacional;
- Adquisiciones de productos finales para su reventa;
- Adquisiciones de Federal Prison Industries, Inc.,
- Adquisiciones de organismos sin ánimo de lucro que emplean a personas ciegas o con discapacidades graves;
- Bienes y servicios específicamente excluidos en virtud de acuerdos comerciales individuales.

En el caso de los EEMM de la UE, al no haber acuerdo bilateral, esta exención vendría recogida en:

- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles. Exención de la ley «Buy American» para los signatarios del Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.
- Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC.

4. BERRY AMENDMENT 10 USC § 4862 y SPECIALTY METALS RESTRICTION 10 U.S.C. §4863 (DEFENSA)

El Departamento de Defensa tiene un régimen de contratación propio. Hay dos normas principales que restringen la participación extranjera en las contrataciones del Departamento de Defensa. La primera de ellas, la enmienda Berry, inicialmente aprobada en 1941 como una enmienda a la *Buy American Act*, se incluía tradicionalmente en la National Defense Authorization Act anual, y se plasmó en ley en 1993 en el US Code (10 USC § 4862).

La Enmienda Berry es un requisito legal que, salvo excepciones (waivers), restringe el uso de fondos federales del Departamento de Defensa (DoD) para la adquisición de todo tipo de alimentos, calzado, ropa, telas, fibras, hilos, otros textiles confeccionados, cubertería, herramientas de mano o de medición que no se produzcan, cultiven, reprocesen o reutilicen al 100% en los Estados Unidos. Es por tanto más restrictivo en cuanto al contenido local que el *Buy American*

Act de 1933. Dos terceras partes de las adquisiciones del DoD sujetos al *Berry Amendment* son productos textiles. Pero los productos a los que se aplica mayor restricción son los productos del mar, que deben ser capturados en aguas jurisdiccionales de Estados Unidos o por barcos de bandera estadounidense y procesados en Estados Unidos o en un buque de bandera estadounidense.

Las pocas excepciones a la enmienda Berry, que se deciden caso por caso, se aplican cuando la adquisición nacional suponga una carga excesiva para el gobierno debido a su elevado coste, el producto no esté disponible en el mercado doméstico con la necesaria calidad y cantidad a precios de mercado estadounidense o se estime así por interés público. También están exentas determinadas compras en el extranjero en apoyo de operaciones de combate, suministros de buques en aguas no nacionales, etc.

La *Berry Amendment* es aplicable a las compras que superen el umbral de adquisición simplificado (simplified acquisition threshold, SAT) fijado actualmente en 130.000\$ y se aplica incluso para las compras indirectas del Departamento de Defensa, por ejemplo, vía la agencia General Services Administration (GSA).

La segunda norma recogida en una sección separada del US Code (10 U.S.C. §4863), Specialty Metals Restriction, impide la compra por parte del DoD de aviones, misiles, sistemas espaciales, barcos, tanques, vehículos automotrices, armamento y munición que contengan metales especiales (“specialty metals”) definidos en la ley (acero, titanio, zirconio, sus aleaciones y los de determinados metales), que no hayan sido fundidos o producidos en Estados Unidos. La ley está sujeta a excepciones similares a las encontradas en la Enmienda Berry, por disponibilidad, por acuerdo bilateral con otros países, para compras por debajo del umbral mínimo, por interés nacional.

5. KISSELL AMENDMENT (HOMELAND SECURITY)

Al igual que en el caso del *Berry Amendment*, el Departamento de Seguridad Interna (Department of Homeland Security) complementa las disposiciones relativas a compras públicas que afectan a todas las agencias federales en el marco del *Buy American Act*, y aplica una enmienda propia, conocida como enmienda Kissell a las compras para el departamento de material textil, ropa y calzado únicamente de origen estadounidense.

Las competencias del departamento van desde la seguridad aérea y fronteriza del país a los servicios de respuesta de emergencias y análisis de la seguridad cibernética. En la práctica, no obstante, las restricciones aplican solo a las compras de la *Transportation Security Administration* (TSA) y a material textil (uniformes) y material de defensa; las adquisiciones de otras agencias del DHS están sujetas a las excepciones del *Trade Agreements Act*, siempre que se cumplan las condiciones necesarias. Las excepciones al *Kissell Amendment* son similares a las aplicables al *Berry Amendment*.

6. JONES ACT (SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CABOTAJE)

Se refiere a la Section 27 de la ley federal Merchant law de 1920 (P.L. 66-261), que obliga a que todo servicio de transporte de cabotaje marítimo o fluvial de pasajeros y de mercancías entre dos puertos nacionales, incluyendo los de las islas, territorios y el Estado asociado de Puerto Rico, se realice en embarcaciones bajo bandera de Estados Unidos, que sean propiedad de ciudadanos estadounidenses (al menos el 75%), estén tripuladas por ciudadanos estadounidenses (al menos el 75%) y que hayan sido construidas en astilleros nacionales.

Con esta ley, que está respaldada entre otros por el poderoso lobby *American Maritime Partnership* (AMP), se busca ofrecer protección contra la competencia extranjera para la industria naviera, los astilleros y el empleo de los marineros mercantes estadounidenses y, como en otros casos, pretende abordar posibles riesgos para la seguridad nacional. Las excepciones a la aplicación de la ley se ofrecen únicamente por “interés nacional”, como en el caso de emergencias.

Cuenta con relativamente pocas voces contrarias en el Congreso, y con la actual Administración presidencial como firme defensora. Entre sus detractores se encuentran los Estados del noreste, que pierden oportunidades de comercio, o los productores como Texas o Alaska, que pierden opciones de suministro de sus hidrocarburos a ciertos Estados isleños y los propios gobiernos estatales isleños (por ejemplo, Hawái, o especialmente Puerto Rico). En este último caso, el Estado asociado debe, por ejemplo, buscar sus suministros de hidrocarburos en otros países a un coste mayor,

señalando las ineficiencias que genera para el transporte de cabotaje en tanto un buque que no cumpla con las exigencias de la ley no puede hacer escala en un puerto estadounidense para continuar con su carga con destino en otro puerto estadounidense.

La conocida como enmienda Garamendi de 2021 hace referencia explícita a la aplicación de la *Jones Act* al transporte de mercancías entre un puerto de EE.UU. y un punto de la plataforma continental exterior de EE.UU., lo que incluye, por ejemplo, a los buques de transporte de torres o palas o para la instalación de torres o de turbinas en los proyectos eólicos marinos offshore en desarrollo en Estados Unidos.

3.1.6 Propiedad inmobiliaria

No existen restricciones directas a la propiedad de bienes inmuebles por parte de inversores extranjeros, sino condiciones y limitaciones a nivel estatal. Así:

Algunos Estados han establecido restricciones o limitado la compra de terrenos agrícolas o han establecido restricciones sobre la superficie de terreno agrícola que pueden adquirir los no residentes en Estados Unidos. Y pueden exigir que las entidades extranjeras cumplan requisitos de información y/o establezcan su residencia en Estados Unidos.

Algunos Estados imponen requisitos de residencia para poseer bienes inmuebles.

Varios Estados también cuentan con diversos sistemas de preferencia para que los ciudadanos estadounidenses o los residentes posean tierras, que limitan el tiempo durante el cual los ciudadanos no estadounidenses no residentes pueden poseer bienes inmuebles sin cambiar su estatus para convertirse en residentes o ciudadanos estadounidenses.

3.1.7 Incentivos a la inversión (fiscales, sectoriales, regionales y locales)

Los principales programas de incentivos se encuentran en el ámbito estatal y local, aspecto importante en la decisión sobre el emplazamiento de una empresa extranjera. Estos incentivos consisten en beneficios fiscales y condiciones favorables para la financiación de la inversión, incentivos por la creación de empleo y la formación profesional, etc. Los principales beneficiarios de estos incentivos son las inversiones en plantas productivas y/o filiales que conlleven la contratación de un alto número de empleados.

Casi todos los Estados, y en muchos casos los condados e incluso los municipios, cuentan con agencias que se dedican exclusivamente a la atracción de inversiones y promoción de dicha zona geográfica como destino de inversión. El Departamento de Comercio, a través de la *Economic Development Administration (EDA)*, ofrece un Directorio de las agencias de desarrollo económico estatales, así como de las ayudas y programas que gestionan dichas agencias.

Para más información sobre los incentivos específicos que se ofrecen en cada Estado pueden consultar las Guías de Estado publicadas en la web de ICEX por las Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España.

A nivel federal, SELECT USA, agencia federal dependiente de la *International Trade Administration* del Departamento de Comercio, dedicada a la promoción y atracción de inversión extranjera, es el punto de contacto a nivel nacional de la Administración estadounidense para las empresas que quieren implantarse o aumentar su negocio en EE.UU. Ofrecen apoyo a inversores extranjeros a través de diferentes herramientas, información, identificación de programas federales, aclaración de dudas sobre leyes y normas federales, así como búsqueda de socios y recursos. También han elaborado un mapa muy útil que permite consultar y comparar los incentivos existentes en cada Estado. Organiza una [cumbre](#) de tres días en la que participantes provenientes de todo el mundo pueden conocer las oportunidades de negocio existentes en EE.UU. mediante una serie de presentaciones plenarios y concurrentes sobre temas variados

como innovación, fiscalidad, apoyos estatales y locales, acceso a capital, mano de obra cualificada, etc. La oficina comercial de EE.UU. en España facilita la participación de empresas españolas en el evento.

3.1.8 Formación de 'joint-ventures'. Socios locales

Aunque no sea un tipo de entidad mercantil, cabe destacar la figura de la *Joint Venture*. Se trata de una empresa entre dos socios/partes para participar en los beneficios de un proyecto común particular. La gran mayoría de las *Joint Venture* estadounidenses van a suponer la formación de una nueva corporación en la que dos o más personas o compañías norteamericanas y españolas son accionistas. En otros casos, se establecen como *General partnership*, en la que la compañía estadounidense y la filial estadounidense de una española son socios.

Se puede también formar *Joint Ventures* con socios que no sean estadounidenses. Esta fórmula ha sido muy utilizada por empresas españolas que se han asociado con compañías distribuidoras de productos similares para aprovechar la red de distribución de la compañía norteamericana.

3.1.9 Tipos de sociedades

La apertura de una sociedad mercantil se encuentra sujeta a las leyes y normas del Estado en el que se establezca, ya que en EE.UU. no existen leyes de carácter federal que regulen las sociedades. En todo caso, las estructuras empresariales y los procedimientos para el establecimiento de las mismas son básicamente los mismos en todo el país.

Una vez constituida la empresa en cualquiera de los 50 Estados de la Unión y/o en el Distrito de Columbia, ésta puede desarrollar su actividad en más de un Estado, e incluso tener su sede central fuera del Estado en el que se constituyó legalmente. No obstante, todas las operaciones estarían sujetas a las leyes de sociedades y a los impuestos del Estado de constitución.

Para operar en un Estado distinto al de origen, la empresa tiene que presentar ante la oficina del secretario de Estado del Estado correspondiente, entre otros documentos, su Documento de Constitución ("Certificate of Incorporation") y pagar una tasa anual.

Resulta difícil establecer una clasificación que recoja todos los tipos de sociedades posibles en Estados Unidos, ya que tanto el gobierno federal como cada Estado regula de una forma específica diferentes tipos sociales, pudiendo acogerse los interesados a la regulación que les resulte más beneficiosa.

En un intento por unificar la legislación existente, el Colegio de Abogados (*American Bar Association* o ABA) desarrolló la denominada *Model Business Corporation Act* que, a pesar de denominarse Act, no es una ley en sentido estricto, sino un conjunto de recomendaciones a los Estados para el desarrollo de su propio ordenamiento societario.

Existen tres tipos principales de sociedades:

- Sole proprietorship: el tipo societario más simple. El propietario y su negocio son la misma entidad jurídica, por lo que el propietario o empresario es personalmente responsable de todas las obligaciones del negocio.
- Partnership: cuando dos o más individuos son propietarios del negocio. La responsabilidad ante las obligaciones puede ser limitada o ilimitada.
- Corporation: entidad jurídica independiente de sus accionistas.

Estos tipos además se dividen en otros subtipos:

- Sociedad Anónima (Corporation C),
- Sociedad Anónima (Corporation S),
- Sociedad Colectiva (General Partnership),
- Sociedad Comanditaria (Limited Partnership),
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company (LLC)),

- Propietario individual (Sole Proprietorship),
- Sucursal de una empresa extranjera (Branch),
- Joint Venture.

Lo más importante a la hora de decidir el tipo societario es buscar el equilibrio entre la responsabilidad y la carga fiscal.

La creación de una entidad mercantil en los Estados Unidos difiere del proceso a seguir en España. En general, se puede decir que el procedimiento es más rápido y fácil y los requisitos fundacionales son menores. Las principales diferencias son: no existe un capital mínimo para la constitución de ningún tipo de entidad; su constitución se realiza ante una serie de instituciones en cada Estado federal y municipio, sin intervención de una figura como la del notario público en España; la intervención de un abogado no es necesaria, aunque sí conveniente; todos los trámites pueden llevarse a cabo sin la presencia de un letrado, pero existen detalles en el proceso a seguir, en la configuración de los estatutos de la sociedad (by-laws) y otros que pueden resultar confusos o complicados sin la participación de un abogado.

Sociedad Anónima (Corporation C)

Estructura empresarial con entidad jurídica separada y distinta a la de sus accionistas, que son sus propietarios o *shareholders*. Esta figura coincide, casi completamente, con lo que en España se conoce como Sociedad Anónima, con las excepciones de que la Corporation C no requiere un capital social mínimo para su constitución y los requisitos para su formación son menores. Las Corporations C deben pagar impuestos federales sobre las ganancias corporativas y si una Corporation C distribuye dividendos, ya sea en dinero o especie a sus accionistas, éstos deben de pagar también impuestos sobre beneficios.

Sociedad Anónima (Corporation S)

Esta variación de la Corporation C difiere principalmente en el tratamiento fiscal, ya que no paga impuestos sobre las ganancias corporativas. Se considera que las ganancias y las pérdidas se transmiten a los accionistas, de modo que son ellos los que pagan impuestos sobre los beneficios que hayan obtenido de la corporación, hayan recibido dividendos o no de la misma. Una Corporation S percibe ventajas impositivas sólo si está integrada por igual o menos de 75 accionistas, ninguno de los cuales puede ser extranjero no residente en el país ni otra corporación, y, con algunas limitaciones, un fideicomiso. Todos los accionistas deben estar de acuerdo en constituirse en una Corporation S y la entidad no puede emitir más de un tipo de acciones.

Sociedad Colectiva (General Partnership)

Resulta de la asociación de dos o más personas o entidades, cuya principal característica es que todos los socios tienen responsabilidad ilimitada, aunque no contribuyan de forma igual al capital de la empresa (responsabilidad solidaria). No se requiere un mínimo de capital suscrito por los socios. Es aconsejable que los socios celebren un convenio por escrito, llamado convenio de asociación (partnership agreement), para definir los derechos y obligaciones de cada uno.

Sociedad Comanditaria (Limited Partnership)

Consiste en uno o más socios con responsabilidad ilimitada (general partners) y uno o más socios con responsabilidad limitada (limited partners) a sus respectivas contribuciones de capital. Los socios pueden ser personas físicas o jurídicas (otros partnerships, corporations, etc.).

Los socios de responsabilidad ilimitada son personalmente responsables de las deudas y obligaciones de la sociedad. El socio de responsabilidad limitada no puede participar activamente en la gestión de la sociedad.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company (LLC))

Forma de organización que se estableció en la mayoría de los Estados a partir de la década de los 90. Las LLC son similares a las españolas. Son estructuras empresariales muy flexibles, en cuya organización se incurren en mayores gastos, pero que combinan las ventajas de una Corporation C (la responsabilidad de los propietarios es limitada) con las ventajas impositivas de la General Partnership (se evita la doble imposición asociada con la Corporation C, al no

estar sujeta al impuesto de sociedades, y los propietarios pueden deducir las pérdidas de sus declaraciones de renta por ingresos personales).

Propietario individual (Sole Proprietorship)

Es el tipo de sociedad básico y el más recomendable para el inicio de una actividad empresarial a pequeña escala. El propietario individual o empresario autónomo es responsable personalmente de todas las obligaciones inherentes a la explotación de su negocio o actividad profesional, incluidas las fiscales.

Sucursal de una empresa extranjera (Branch)

La sucursal no tiene personalidad jurídica propia (no es titular de derechos y obligaciones), es una extensión de una compañía extranjera y depende completamente de la sociedad matriz que responde legalmente de todas las obligaciones que pudiera contraer. Al no ser una sociedad constituida en los EE.UU. no tiene que cumplir con todas las formalidades legales que conlleva la constitución de una corporación (elimina los trámites de su constitución jurídica, pero limita las posibilidades de operar). El establecimiento es mucho más sencillo, debiéndose únicamente gestionar la obtención de una autorización para operar en el Estado en que vaya a establecerse.

No se exige ningún mínimo o máximo de capital que provenga de la empresa matriz. No hay requerimientos para una auditoría estatutaria. Sin embargo, se exige que se lleven los libros y registros adecuadamente para reflejar con claridad los ingresos impositivos de la sucursal.

La sucursal más simple consiste en un agente que actúa en nombre ajeno con inventario o instalación permanente registrados a su nombre, siendo los gastos de organización mínimos, al no ser necesario crear una nueva entidad en EE.UU. En el caso de que la empresa española decida operar a través de una sucursal, ésta debería serlo de una compañía de nueva constitución y no de la casa matriz pues, de lo contrario, los activos mundiales de la matriz quedarían expuestos a la fiscalidad de EE.UU. y sujetos a cualquier responsabilidad legal (por ejemplo, responsabilidad civil de los productos).

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

Principales diferencias entre tipos de entidades mercantiles y sus equivalentes españoles:

-

Denominación en EE.UU.	Equivalente español	Personalidad Jurídica Propia	Capital mínimo	Responsabilidad	Constitución y actuación
<i>Corporation</i>	Sociedad Anónima	Sí	No se requiere	Limitada	Requiere cierta formalidad
<i>General Partnership</i>	Sociedad Colectiva	Sí	No se requiere	Ilimitada	Relativamente simple, informal, pero es deseable realizar el acuerdo por escrito entre los socios
<i>Limited Partnership</i>	Sociedad Comanditaria	Sí	No se requiere	Ilimitada para <i>General Partners</i> y	Su constitución es más

				limitada para <i>Limited Partners</i>	compleja y costosa que la del General <i>Partnership</i>
<i>Joint Venture</i>	Joint Venture	Sí	No se requiere	Depende del tipo de sociedad que se constituya	Depende del tipo de sociedad que se constituya
<i>Sole Proprietorship</i>	Empresario Individual	No	No se requiere	Ilimitada	Tiene la forma más simple de constitución y actuación
<i>Branch</i>	Sucursal	No	No se requiere	Es la sociedad matriz quien responde	Depende del tipo de sociedad que sea la sociedad matriz

Constitución de sociedades (formalidades, costes, restricciones a la propiedad extranjera)

Es recomendable, desde el primer momento, ponerse en contacto con un abogado (o despacho de abogados) estadounidense con experiencia local que gestione todo el proceso. Para información sobre los requisitos específicos de cada Estado se pueden consultar las [Guías de Estado](#) publicadas por las Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España.

Con carácter general, estos son los pasos a seguir:

- **Establecimiento de una *Corporation***

Las etapas para la constitución de una corporación se detallan a continuación, teniendo en cuenta que puede haber variaciones entre los Estados:

1. Nombre de la corporación. A pesar de no ser obligatorio, se puede solicitar, previo al registro de la sociedad, una verificación de que el nombre bajo el cual va a operar la sociedad se encuentra disponible. Esta consulta se debe hacer a través del “*Secretary of State*” – “*Department of Business Service*”.
2. Certificado de “*Incorporation*” (“*Articles of Incorporation*”). A la hora de cumplimentar el registro de formación, es de obligado cumplimiento facilitar la siguiente información: (i) nombre de la futura corporación: debe contener la palabra “*corporation*”, “*company*”, “*incorporated*” o cualquiera de sus abreviaciones; (ii) objetivos y propósito de la corporación; (iii) nombre de un Agente (“*Registered Agent*”) y dirección de una Oficina (“*Registered Office*”), necesarias ambas para toda correspondencia con el “*Secretary of State*”. En el caso del Agente, éste debe residir en el Estado y puede desempeñar la función de “*Incorporator*”, director o empleado de la corporación; (iv) número de Acciones: el “*Business Corporation Act*” no establece ningún tipo de limitación en lo que se refiere al número de acciones que la futura empresa desee emitir; se deberá, sin embargo, estipular si las acciones tendrán un precio mínimo de venta (“*Par Value*”), número de acciones autorizadas (“*Authorized Shares*”) y el número de acciones emitidas (“*Shares Proposed to be Issued*”). A este respecto hay que decir que no todas las acciones autorizadas han de ser emitidas, aunque es obligatorio, para el comienzo del funcionamiento de la corporación; y (v) precio a pagar a la

empresa por la compra de las acciones emitidas, aunque este precio no será en ningún caso inferior al total del “*par value*”, en caso de que éste hubiese sido especificado

Si no se especifica lo contrario en el impreso/formulario, la fecha de comienzo de las operaciones será la de entrega de dicho formulario.

3. Libro corporativo. Obtención por parte del abogado de un libro corporativo (“*corporate record book*”), sello y certificados de las acciones de la corporación.

4. Preparación y firma de documentos. Se han de preparar los siguientes documentos: (i) los “*By-Laws*”, documentos equivalentes a los estatutos sociales. Incluyen el funcionamiento interno y regulación de la sociedad (pago de dividendos, etc.) y no es documento público; (ii) la declaración del incorporador (persona que ha constituido la empresa en EE.UU.); (iii) las actas de la primera reunión del Consejo de Administración o, en su lugar, un consentimiento por escrito; (iv) oferta y aceptación de suscripciones al capital social de la nueva corporación, elección de los ejecutivos, año fiscal, regulación de la sociedad a efectos fiscales, etc. (v) registro de la corporación en los Estados en los que realizará operaciones y (vi) apertura de cuentas bancarias en los EE.UU.

5.- Registros con otras oficinas. Una vez que la empresa ha cumplimentado todas las formalidades especificadas en los “*Articles of Incorporation*” y ha recibido de la Secretaría de Estado el correspondiente Certificado de Incorporación (“*Certificate of Incorporation*”), la empresa tiene un plazo de quince días para registrarse en el “*Office of the Recorder Deeds*” del County (condado) donde desea implantarse. Por otro lado, aunque la empresa esté autorizada por los “*Articles of Incorporation*” a emitir acciones, no podrá venderlas hasta que éstas estén registradas en el “*Securities Department*” del “*Secretary of State*”.

- **Establecimiento de una fábrica.**

Con muy pocas excepciones, una compañía española debe tratar de que el propietario y gestor de la fábrica sea una corporación filial constituida en los EE.UU. Esta filial en los EE.UU. no tendrá necesidad de estar ubicada en el mismo Estado que la fábrica; aunque sí deberá estar registrada en el Estado de la fábrica.

Para establecer una fábrica es importante tener en cuenta los siguientes factores: localización de ésta (basándose en factores tales como: incentivos, proximidad de los mercados más importantes, de las materias primas, medios de transporte, disponibilidad y coste de mano de obra, calidad y coste de vida, regulaciones de medio ambiente, disponibilidad de carburante, energía, agua, y otros servicios, etc.); registro de patentes, marcas y derechos de autor estadounidenses en relación con los artículos que van a ser producidos y vendidos; estudio de restricciones y normativas locales sobre zonas y edificios y sobre medio ambiente, seguridad, igualdad de oportunidades y protección al consumidor; tipos de financiación; negociación de subvenciones con las autoridades estatales y locales.

3.1.10 Régimen de Franquicias

El régimen de franquicias en Estados Unidos es un modelo de negocio ampliamente utilizado y muy regulado, para garantizar la transparencia, proteger a los franquiciados y asegurar un mercado justo y competitivo, mediante leyes y normativas federales y estatales.

- Ley de Franquicias de 1979 (*Franchise Rule*) es la principal legislación federal que regula las franquicias. Requiere que los franquiciantes entreguen un documento llamado “Circular de Divulgación de la Franquicia” (FDD, por sus siglas en inglés) a los posibles franquiciados antes de firmar un contrato. El FDD proporciona información detallada sobre la franquicia, como el historial financiero de la empresa, las tarifas de franquicia, las obligaciones del franquiciante y del franquiciado, entre otros aspectos clave. Consta de 23 secciones que cubren aspectos importantes, como:
 - Detalles sobre el contrato de franquicia
 - Información financiera del franquiciante y sus operaciones
 - Honorarios y pagos que debe hacer el franquiciado (como tarifas iniciales, regalías, fondos de marketing, etc.).

- Requisitos de formación y asistencia operativa.
 - Detalles sobre los derechos de uso de la marca y territorios.
 - Duración del contrato y condiciones de renovación.
- Ley de Franquicias Estatales. Adicionalmente a la regulación federal, varios Estados tienen sus propias leyes de franquicias. Estos Estados imponen requisitos adicionales de divulgación y registro.

Uno de los aspectos clave del régimen de franquicias en EE.UU. es el uso de la propiedad intelectual del franquiciante, como marcas registradas, patentes y derechos de autor. El franquiciado obtiene una licencia de uso sobre la marca del franquiciante y debe seguir estrictamente las normas establecidas para su uso para evitar la dilución de la marca.

La legislación de franquicias en EE.UU. está diseñada para proteger a los franquiciados. Los principales mecanismos de protección incluyen:

- Divulgación de información. El FDD asegura que los franquiciantes proporcionen información clara y detallada antes de que un franquiciado se comprometa.
- Derechos de rescisión. Muchos contratos de franquicia permiten que los franquiciados rescindan el acuerdo si el franquiciante no cumple con sus obligaciones.
- Resolución de disputas. El contrato de franquicia generalmente establece cómo se manejarán las disputas, que pueden incluir mediación o arbitraje antes de llevar el caso a un tribunal.

3.1.11 Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)

El organismo federal encargado del registro y administración de la normativa de patentes y marcas en EE.UU. es la [Patent & Trademark Office \(PTO\)](#). La legislación federal sobre propiedad intelectual se recoge en el Título 37 del CFR.

Patentes

Según define la ley estadounidense, una patente es la concesión por parte de la Administración al inventor, o a las personas que éste autorice, de la titularidad del derecho sobre un invento en EE.UU., incluyendo la restricción de la importación. La duración de la patente es de 20 años computables a partir de la solicitud de la misma. La ley establece que, salvo excepciones, solamente el inventor o inventores podrán solicitar la patente. La persona que simplemente haya aportado fondos para financiar la invención, en ningún caso será considerada como inventor.

Una patente extranjera que haya sido previamente registrada en otro país podrá registrarse en EE.UU. siempre y cuando se haga dentro de los doce meses (seis, si se trata de una patente de diseño) desde la fecha en que fue registrada en el extranjero por primera vez.

Si bien legalmente los inventores pueden registrarse sin necesidad de los servicios de un abogado, en la práctica resulta difícil. La PTO recomienda contratar los servicios de un profesional.

Marcas

De acuerdo con la legislación estadounidense, una marca es una palabra, frase, símbolo o diseño, que identifica y distingue el origen de un producto o servicio de éste.

Los derechos de las marcas se originan mediante el uso real de la misma o rellenando una solicitud para registrar la marca ante la PTO. Esta segunda opción es más recomendable, ya que si bien cualquier operador económico que reclame derechos sobre una marca puede usar los símbolos TM (trademark) o SM (servicemark) con el fin de alertar sobre su derecho, el símbolo de copyright (®) solamente puede ser utilizado cuando la marca está registrada ante la PTO.

Existen tres maneras de solicitar el registro de marcas ante la PTO:

- Solicitud de uso, si ya se está usando la marca comercialmente.
- Solicitud de intención de uso, si no se está utilizando la marca, pero existe “buena intención” de usarla comercialmente.

- Si la marca está inscrita en el registro de otro país, según ciertos acuerdos internacionales.

La presentación de solicitud debe hacerse en nombre del propietario de la marca; normalmente, una persona, empresa o sociedad. Las personas que no residan en EE.UU. deben designar, por escrito, el nombre y la dirección de un representante local. Puede ser útil hacer una investigación de “conflicto” con otras marcas antes del registro. Además, deben estar representadas por un abogado domiciliado en EE.UU.

La duración de una marca registrada ante la PTO es de diez años, prorrogables por otros diez años. A diferencia de los derechos de autor y de las patentes, los derechos de una marca prevalecen indefinidamente si el propietario sigue utilizando la marca para identificar sus productos o servicios.

Es recomendable que las empresas y ciudadanos españoles se dirijan a la [Oficina Española de Patentes y Marcas \(OEPM\)](#) y a una empresa especializada en propiedad industrial para obtener recomendaciones sobre registro de marcas en España y las opciones de registro en EE.UU. También puede consultar la guía sobre registro de marcas que publica la Oficina Económica y Comercial de España en Washington y que puede consultarse en la página de ICEX.

3.1.12 Barreras de entrada a la inversión

Comité de Inversión Extranjera en EE.UU. (CFIUS): comité interministerial encargado de supervisar y regular la inversión extranjera, presidido por el Tesoro y con participación del resto de departamentos con competencias en la materia, como Commerce (equivalente a Industria y Comercio). En los últimos años, ha aumentado la atención y escrutinio sobre flujos de entrada y de salida, por implicaciones sobre seguridad nacional y salvaguardia de intereses económicos del país. Particularmente en: infraestructuras, ciertas industrias estratégicas y sector tecnológico.

Extraterritorialidad de las sanciones económicas de la administración EE.UU.: la política de sanciones se basa en normativa y órdenes ejecutivas que lleva a cabo la *Office of Foreign Assets Control* (OFAC), estando obligadas todas las empresas y personas consideradas *US person*: (1) personas físicas con nacionalidad EE.UU., (2) extranjeros con residencia en EE.UU., (3) cualquier persona que se encuentre en EE.UU. y (4) las personas jurídicas constituidas bajo leyes de EE.UU. o sus 50 Estados. Así, las empresas españolas operando en países sancionados pueden encontrar dificultades en esos países o en EE.UU., aunque la actividad comercial que realice la empresa o las personas jurídicas o físicas con las que comercie no sea objeto de sanción.

Ley Helms Burton (de Solidaridad Democrática y de Libertad en Cuba) concede a ciudadanos EE.UU. cuya propiedad fue expropiada en Cuba, la posibilidad de llevar a los Tribunales de EE.UU. a empresas que desarrollen actividades económicas con dichas propiedades (Título III). Contempla también la posibilidad de denegar la entrada a EE.UU. a ejecutivos de las empresas implicadas (Título IV).

Visados. Las autoridades han endurecido la concesión de visados tipo H-1B para la contratación de trabajadores altamente cualificados y sus cónyuges.

3.2 RÉGIMEN FISCAL

3.2.1 Estructura general del sistema fiscal

El sistema tributario de Estados Unidos se caracteriza por su complejidad y descentralización, con tres niveles principales de imposición: federal, estatal y local. A nivel federal, los principales tributos incluyen el impuesto sobre la renta de las personas físicas (*individual income tax*), el impuesto sobre la renta de las sociedades (*corporate income tax*), y los impuestos sobre sucesiones y donaciones. Estos tributos son progresivos en el caso del impuesto personal y,

en general, constituyen la fuente principal de financiación del gobierno federal. Además, existen contribuciones a la seguridad social (*payroll taxes*), que también representan una proporción significativa de los ingresos públicos federales.

A nivel estatal y local, las estructuras fiscales varían notablemente entre jurisdicciones. La mayoría de los Estados aplican un impuesto sobre la renta personal y un impuesto sobre las ventas (*sales tax*), aunque hay excepciones relevantes (por ejemplo, Florida y Texas no tienen impuesto sobre la renta estatal). También son comunes los impuestos sobre la propiedad (*property tax*), que suelen estar gestionados por los gobiernos locales y son una fuente clave de financiación para servicios como la educación pública. Esta diversidad hace que la carga tributaria total de una empresa o un individuo pueda diferir sustancialmente según el lugar de residencia o de actividad económica dentro del país.

Puede consultarse:

- La web del Internal Revenue Service (IRS), donde se detallan obligaciones fiscales y tipos impositivos vigentes para personas físicas y jurídicas: www.irs.gov
- Las páginas de consultoras especializadas como PwC (Paying Taxes) o el centro de análisis Tax Foundation, que ofrecen comparativas y mapas interactivos por Estado.

3.2.2 Sistema impositivo (estatal, regional y local)

En EE.UU. existen impuestos federales, estatales y municipales que gravan la renta de las personas físicas y jurídicas. La *Internal Revenue Service* (IRS), es la agencia tributaria, dependiente del Departamento del Tesoro. A nivel estatal y local se han de consultar las respectivas agencias.

3.2.3 Resumen de la imposición sobre la renta de las personas físicas

El principal impuesto sobre la renta de las personas físicas es el *Income Tax* que se encuentra regulado en el código tributario recogido en el Título 26 del *US Code*. El período impositivo coincide con el año natural y la definición de la renta coincide sustancialmente con la establecida en la normativa española.

Existe un impuesto sobre la renta federal y existe un impuesto sobre la renta estatal. Hasta la reforma acaecida en el 2017, se suavizaba la doble imposición al considerarse como gastos deducibles los impuestos sobre la renta satisfechos a las Administraciones estatal y local. Sin embargo, tras la reforma, el alivio de la doble imposición se limita en función de la renta personal y el tipo de impuesto.

Respecto a la obligación de tributar, por un lado, se define por obligación personal como sujetos pasivos a los ciudadanos americanos o residentes civiles (titulares de “*greencard*”) y los residentes en EE.UU. durante más de 183 días según un cómputo especial. Y por el otro, por obligación real, siendo también considerados sujetas las personas físicas que, sin cumplir los criterios anteriores, obtengan rentas de fuente americana satisfacen un impuesto sobre la renta y son denominadas (*non resident alien*).

Se establecen varios *status* para el contribuyente: casado con presentación conjunta, soltero, cabeza de familia, viudo con dependientes, casado con presentación individual.

TIPO %	INDIVIDUAL (progresivo)	CONJUNTA (progresivo)	CABEZA DE NUCLEO FAMILIAR
10%	0 - 11.925	0 - 23.850	0 - 17.000
12%	11.926 - 48.475	23.851 - 96.950	17.001 - 64.850
22%	48.476 -103.350	96.951 - 206.700	64.851 - 103.350

24%	103.351 - 197.300	206.701 - 394.600	103.351 - 197.300
32%	197.301 - 250.525	394.601 - 501.050	197.301 - 250.500
35%	250.526 - 626.350	501.051 - 751.600	250.501 - 626.350
37%	626.351 - y más	751.601 - y más	626.551 - y más

Fuente: [Internal Revenue Service](#).

Las deducciones por tipo de contribuyente se pueden consultar en el [Internal Revenue Service](#).

La base imponible del ahorro (dividendos cualificados y ganancias de capital a largo plazo) tributa al 0%, 15% o 20% en función del nivel de renta del contribuyente. Sin embargo, para los contribuyentes del último tramo de la tarifa, el tipo máximo efectivo al que tributan es el 23,8%.

El impuesto contempla muchos gastos deducibles, exenciones, reducciones y deducciones. La última reforma de 2017 ha reducido el número de beneficios fiscales del impuesto, pero ha mantenido un impuesto mínimo alternativo que han de calcular los contribuyentes con las rentas más altas. Para más información acceda a este [enlace](#). Existe asimismo un impuesto sobre la renta negativo que se ha constituido como una de las principales herramientas de lucha contra la pobreza.

A escala estatal, se tienen que pagar también impuestos sobre la renta. Nueve estados no aplican el impuesto de la renta a sus residentes: Alaska, Florida, Nevada, New Hampshire, South Dakota, Tennessee, Texas, Washington y Wyoming. En cuanto a los estados con tarifa plana (*Flat Rate*), son actualmente quince los estados que aplican un tipo único, tras incorporarse Ohio en 2026. Los tipos de estas tarifas planas oscilan entre el 2,5% de Arizona y el 5,3% de Idaho. Los tipos máximos aplicables varían enormemente de unos estados a otros, oscilando entre el 2,5% de Arizona y North Dakota y el 13,3% de California. La información específica por Estados para el año 2026 se puede consultar en el siguiente [enlace](#).

A nivel local, algunos Municipios y Condados recaudan igualmente impuestos sobre la renta que también son deducibles a la hora de liquidar el impuesto sobre la renta federal.

3.2.4 Resumen de la imposición sobre sociedades

El Impuesto federal sobre Sociedades está regulado en el Título 26 del *US Code*. La mayoría de los Estados tienen establecido además un impuesto sobre la renta de las personas jurídicas adicionales al federal. En el impuesto sobre la renta federal se consideran deducibles los impuestos sobre sociedades satisfechos a los Estados o a las Administraciones locales.

Las sociedades españolas que operan en Estados Unidos pueden quedar sometidas al impuesto federal si obtienen rentas de fuente americana o si operan con un establecimiento permanente, sujeto a lo dispuesto en el convenio para evitar la doble imposición.

El tipo es del 21% a partir de 2018, tras la reforma *Tax Cut and Jobs Act* de 2017. La renta que se somete a gravamen no solo incluye la debida a los ingresos corrientes sino cualquier tipo de renta, como royalties, rendimiento de inversiones y rentas de capital. El principio de imputación de rentas es el del devengo, si bien, en determinados casos, puede optarse por el de caja. Existen limitaciones a la deducibilidad de los intereses por financiación ajena del 30% del EBITDA hasta 2022 y del 30% del EBIT a partir de esa fecha.

La *One Big Beautiful Bill*, firmada el 4 de julio de 2025, ha restaurado con carácter permanente la amortización acelerada del 100% del valor del inmovilizado nuevo, con exclusión de los edificios (*bonus depreciation*), eliminando así la reducción progresiva que había introducido la TCJA de 2017. Existen limitaciones importantes para la deducción de las pérdidas patrimoniales.

El impuesto denominado *Base Erosion Anti-abuse Tax* (BEAT) se adoptó en 2017 y está destinado a evitar que las corporaciones extranjeras y nacionales que operan en los Estados Unidos esquiven la obligación de pagar impuestos internos trasladando las ganancias fuera de EE.UU. El tipo se mantuvo en el 10% desde 2019 hasta 2025. La *One Big Beautiful Bill* de 2025 lo fijó en el 10,5% con carácter permanente a partir de 2026.

El *accumulated earning tax* es un impuesto adicional del 20% sobre los beneficios no distribuidos, si ello se hace con el propósito de evadir impuestos. Se presume que existe el interés de evitar pagar impuestos si las reservas de la entidad no se corresponden con las necesidades del negocio (*Code Sec 535 (c)*) correspondiendo a la entidad demostrarlo.

Cuarenta y cuatro estados aplican un impuesto sobre la renta de sociedades, con tipos máximos que oscilan entre el 2% de tarifa plana en Carolina del Norte y el 11,5% en Nueva Jersey. Los seis estados restantes no aplican impuesto sobre sociedades como tal, aunque cuatro de ellos —Nevada, Ohio, Texas y Washington— sustituyen dicho impuesto por un gravamen sobre la facturación bruta (*gross receipts tax*), mientras que solo Dakota del Sur y Wyoming carecen de cualquier impuesto de este tipo. Para comparar los tipos aplicables en cada estado se pueden consultar las tablas elaboradas por la [Tax Foundation](#) (2026).

Por último, en relación con la tributación de la actividad empresarial, el desarrollo de las actividades puede realizarse bajo diferentes formas jurídicas, entre las cuales se distinguen tres tipos de sociedades las *S corporations*, las *LLC* o *C corporations*. Para las primeras se establece un régimen de transparencia fiscal, las segundas pueden optar entre la transparencia o el impuesto sobre sociedades y las terceras quedan sometidas al impuesto sobre sociedades. Existen las siguientes formas jurídicas:

Sole Proprietorship. Se trata de un negocio desarrollado por la persona física; no se trata por tanto de entidad distinta de su propietario por lo que el empresario responde de todas sus obligaciones, personales y empresariales, con todos sus bienes, procedan de su actividad económica o personal. No queda sujeto por lo tanto al impuesto sobre sociedades. Tampoco tiene especiales requisitos formales.

Partnership. Se trata de una asociación-sociedad de personas, una entidad separada de sus miembros. No tributan por ningún *Income Tax*, aunque, en cuanto que entidad distinta de sus socios, debe presentar el modelo 1065 donde tendrá que declarar sus ingresos y gastos, imputando su beneficio o pérdida a cada uno de sus “*Partners*” quienes tendrán que incluirlo en su declaración del *Income Tax*, ya sea sobre la renta de las personas físicas o sobre la de sociedades (se trata de una *Pass-Through entity*, similar a nuestras entidades en régimen de atribución). Como norma general deberán registrarse en el Estado en el que se organice y necesita un FEIN “*Federal Employer Identification Number*”.

Limited Liability Company. Se trata de sociedades limitadas. Fiscalmente pueden elegir ser tratadas como un *partnership* a efectos fiscales federales, o como una Corporation (esta elección la realizan presentando el mod. 8832 *Entity Classification Election*). No tienen limitaciones en cuanto al número y tipo de accionistas. Con carácter general tendrán que presentar un “*Certificate of formation*” para su constitución.

“*C*” Corporations. Lo más parecido a nuestras sociedades anónimas. Fiscalmente tributan en el Corporate Tax, y la responsabilidad de los socios está limitada a su aportación.

“*S*” Corporations. Se trata de “*Pass-Through Entities*”, es decir, no tributan de manera independiente, sino que son sus socios o partícipes quienes tributan en proporción a su participación. Se rigen por las normas del *Corporate Tax*, pero los resultados se imputan a los socios o partícipes.

Para más información, consulta la página web del *Internal Revenue Service* ([IRS](#)).

A la hora de decidir por una u otra forma de organización, los socios residentes tienen muy presente que en Estados Unidos no existe un mecanismo para eliminar la doble imposición de los dividendos percibidos de entidades jurídicas. Esta doble imposición se atenúa aplicando a los dividendos que cumplan determinados requisitos el régimen de las ganancias de patrimonio a largo plazo cuyo tipo de gravamen será normalmente el 15 % y con una exención parcial en el impuesto sobre sociedades sobre los dividendos percibidos de otras sociedades que hayan satisfecho el impuesto. La falta de un sistema completo para evitar la doble imposición ha llevado a un crecimiento exponencial de las “*Pass-*

Through Entities", en forma de *Partnerships* o *Limited Liability Companies* o "*S*" *Corporations*, para evitar adoptar la forma de "*C*" *Corporations*. A continuación, se presenta un cuadro comparativo entre las diversas modalidades de organización societaria:

Características	Empresario autónomo	Partnership (asociación)	Limited Liability Company	S Corporation	C Corporation
Requisitos Formales	No	Acuerdo entre partes, sin publicidad formal	Estatutos depositados en el Estado	Estatutos depositados en el Estado	Estatutos depositados en el Estado
Duración	Hasta el cese o muerte del empresario	Se disuelve a la muerte o separación de un socio, salvo pacto en contrario	Indefinida a menos que lo cambien las leyes de los Estados	Indefinida	Indefinida
Responsabilidad	Personal o ilimitada del autónomo	Depende del tipo de socio	Limitada	Limitada	Limitada
Régimen fiscal	Acumula los rendimientos en el Income Tax como el autónomo en el IRPF	Régimen de imputación de rentas en el Income Tax (beneficios menos pérdidas)	Transparencia fiscal	Transparencia fiscal	Impuesto de sociedades más <i>Income Tax</i> sin deducción por dividendos
Doble imposición	No	No	No	No	Sí, en la distribución de dividendos.
Derechos representativos negociables	No	No	Admisible, en función de los acuerdos sociales	Sí, aunque con límites fiscales (sólo personas físicas, etc.)	Sí

Fuente: [Internal Revenue Service](#) y [Small Business Administration](#)

En un 95%, las empresas americanas no quedan sometidas al impuesto sobre sociedades, sino que o son empresas sin forma societaria y se gestionan directamente por el contribuyente, o son comunidades de bienes o determinadas sociedades (*S Corporation* o *LLC*) que tributan en régimen de transparencia, ya sea porque lo dispone así la ley o porque la misma da opción a la elección del contribuyente.

3.2.5 Resumen de la imposición sobre el patrimonio

En Estados Unidos, la imposición sobre el patrimonio se centra principalmente en dos figuras a nivel federal: el impuesto sobre sucesiones (*estate tax*) y el impuesto sobre donaciones (*gift tax*). Ambos tributos gravan la transferencia de riqueza, ya sea por fallecimiento o entre personas vivas, y comparten un límite de exención unificado. La *One Big Beautiful Bill*, firmada el 4 de julio de 2025, aumentó la exención con carácter permanente a 15 millones de dólares por persona a partir de 2026 —30 millones para matrimonios—, con ajuste anual por inflación a partir de 2027.

Estos impuestos son progresivos y solo afectan a una fracción muy reducida de contribuyentes con grandes patrimonios. A nivel estatal, algunos Estados aplican también impuestos sobre sucesiones (*inheritance tax*) o sobre el patrimonio del causante (*state estate tax*), con normativas y exenciones variables.

En cambio, Estados Unidos no tiene un impuesto federal sobre el patrimonio neto global, como los existentes en países europeos.

3.2.6 Resumen de la imposición sobre el consumo

En Estados Unidos no hay impuesto sobre el valor añadido.

Se aplica un impuesto sobre las ventas (*Sales and Use Tax*) que es recaudado por la mayor parte de los Estados y a veces por algunas Administraciones locales. Se aplican exclusivamente en la fase de venta de bienes y servicios al consumidor final.

Es obligatorio inscribir la empresa en el departamento fiscal (*Tax Department*), del Estado en que está implantada para obtener el *Certificate of Authority*. Legalmente, el negocio no puede operar hasta haber recibido este certificado. El permiso autoriza además la recaudación del impuesto de ventas (*Sales Tax*) tanto local como estatal.

Los compradores exentos del pago del *Sales Tax* deben justificarlo en el momento de la venta o en su defecto, en un plazo no superior a 90 días, presentándole al vendedor/proveedor un certificado/carnet de exención.

Los tipos combinados (estatal y local) varían entre un 0% y un 10,11% según el Estado, condado o ciudad, como se puede comprobar en el siguiente [enlace](#) elaborado por la *Tax Foundation*.

3.2.7 Otros impuestos y tasas

Impuesto sobre la Propiedad (Property Tax)

El equivalente al impuesto sobre los bienes inmuebles en Estados Unidos es el Impuesto sobre la Propiedad o *Property Tax*. Este es un elemento esencial de la fiscalidad de los Estados y de las localidades siendo recaudado casi a todos los niveles: condados, municipios, distritos escolares y distritos de servicios municipales. Estos impuestos se aplican generalmente al conjunto de bienes inmobiliarios de las familias (y de las empresas), en el caso de las empresas, también a los bienes muebles tangibles (*Tangible Personal Property*) como maquinaria, equipos y mobiliario, en función de la legislación de cada estado.. Su aplicación y reglas varía en función de cada Estado, siendo normal la aplicación del impuesto o bien al valor de mercado del bien, el valor de compra o de construcción o la capitalización de las rentas futuras, o bien un porcentaje de estos valores. Desde 2024 los tipos aplicables varían entre el 0,29% y el 1,88% del valor de la propiedad. Al igual que los demás impuestos estatales, estos impuestos son deducibles en la declaración de la renta de las personas físicas (en el caso de las sociedades sólo están autorizadas a deducírselo si los bienes están vinculados a la actividad comercial). Para acceder a información más detallada se puede acudir a [TaxFoundation](#).

Cotizaciones a la Seguridad Social (Pay Roll Taxes)

Son los equivalentes a la cotización española a la Seguridad Social (financia pensiones, desempleo y asistencia sanitaria a partir del momento de jubilación y Medicare), pero en el sistema norteamericano tienen naturaleza tributaria, y su gestión y recaudación corresponde al *Internal Revenue Service* (IRS). El tipo de gravamen es el 6,2% sobre el salario (*Social Security*), con un límite de 184.500 dólares en 2026 y el 1,45% para el Seguro de Salud de la jubilación (Medicare). A partir de 2013, se creó el impuesto adicional de Medicare que grava las rentas que exceden a 200.000 dólares con un tipo del 0,9%. Éste impuesto lo retiene también el empleador.

3.2.8 Tratamiento fiscal de la inversión extranjera. Incentivos y existencia de CDI con España y países competidores

La Administración federal se limita a favorecer la existencia de un ambiente propicio a la inversión extranjera. Una compañía extranjera gozaría de las mismas ventajas y obligaciones que una empresa estadounidense que opere en el mismo tipo de negocio y en el mismo lugar.

España tiene firmado un Convenio para Evitar la Doble Imposición y para luchar contra el fraude fiscal con EE.UU. que data del 22 de febrero de 1990 (B.O.E. de 22 de diciembre de 1990). El 16 de julio de 2019, el Senado estadounidense ratificó el Protocolo que viene a actualizar este Convenio. El Protocolo supone una mejora del Convenio que favorece la inversión española en Estados Unidos y la estadounidense en España. Entró en vigor el 27 de noviembre de 2019 [BOE](#).

Por aplicación del Convenio, los beneficios empresariales obtenidos por las ventas de bienes o prestaciones de servicios llevados a cabo en los Estados Unidos por las empresas españolas sin establecimiento permanente, no se someten a tributación en EE.UU., si bien se les puede exigir cumplir con determinados requisitos formales. Las empresas españolas con establecimiento permanente en Estados Unidos se someten a tributación en EE.UU. por toda la renta mundial que obtengan a través de este establecimiento permanente.

Otras de las disposiciones que se considera conveniente destacar del Convenio son:

- Se considera renta inmobiliaria: la derivada de la propiedad de acciones o de derechos que permitan el uso o la obtención de renta de inmuebles.
- Dividendos e intereses: se establece una limitación a la tributación en el Estado fuente. Los intereses son gravados en los Estados correspondientes. Los dividendos, en caso de inversión directa (participación superior al 80%), solo son gravados en el país de residencia del perceptor del dividendo.
- En relación con los beneficios de los establecimientos permanentes que sociedades españolas establezcan en los Estados Unidos, además del impuesto sobre la renta estadounidense, podrían tributar (de forma variable según convenio) por un impuesto adicional denominado *Branch Tax*.

El Protocolo se adapta a los sucesivos cambios que se han ido produciendo en el Modelo Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición. El Convenio se sitúa en un marco semejante al que tiene España con sus socios preferentes de la Unión Europea, concediendo un mejor trato a las inversiones, reduciendo la carga impositiva sobre los dividendos y ampliando el ámbito para poder beneficiarse del tipo reducido o de los supuestos de exención.

3.3 SISTEMA FINANCIERO

3.3.1 Sistema financiero

El sector bancario

El sistema bancario de Estados Unidos, el mayor del mundo por volumen de activos, está compuesto por más de 4.600 bancos comerciales y unas 5.300 cooperativas de crédito. En conjunto, estas entidades gestionan activos por más de 24 billones de dólares y emplean a más de dos millones de personas. La banca comercial se estructura en grandes

bancos sistémicos, bancos regionales y medianos, y bancos locales o comunitarios. Cuatro grandes entidades — JPMorgan Chase, Bank of America, Citigroup y Wells Fargo— lideran el sistema en volumen de activos y depósitos, y concentran más del 50% de los activos bancarios del país. Estas instituciones desempeñan también un papel clave en la intermediación de los mercados financieros, tanto a nivel nacional como global.

Los bancos regionales y medianos, con activos superiores a 10.000 millones de dólares, operan en múltiples Estados y desempeñan un papel relevante en la financiación a empresas y hogares. Por su parte, los bancos comunitarios, con activos inferiores a 10.000 millones, se concentran en el crédito inmobiliario, agrícola y a pequeñas empresas, y mantienen una presencia clave en zonas rurales y comunidades locales.

El sistema bancario incluye también cooperativas de crédito, que representan más del 10% del total de activos de depósito, y filiales de bancos extranjeros con activos por unos 1,6 billones de dólares.

Además, el gobierno federal participa activamente en la intermediación financiera mediante agencias como Fannie Mae, Freddie Mac y Ginnie Mae, que desempeñan un papel esencial en el mercado hipotecario. Estas instituciones operan bajo propiedad pública y tutela desde la crisis financiera. Su eventual reprivatización está aún sujeta a debate.

En 2025, la administración Trump ha impulsado un giro para aligerar y modernizar la regulación y supervisión bancaria. Este entorno más permisivo convive con riesgos persistentes como la exposición al sector inmobiliario comercial y la competencia de actores no bancarios, aunque el sistema bancario mantiene en general una posición de solvencia sólida.

Regulación y supervisión del sector bancario

El sistema bancario estadounidense está supervisado por un entramado institucional con competencias distribuidas entre varias agencias federales. La Reserva Federal supervisa a los bancos con matriz bancaria y a las entidades consideradas de importancia sistémica, y aplica las normas de Basilea III en materia de capital, liquidez y pruebas de resistencia. La Fed también actúa como prestamista de última instancia y gestiona el sistema de pagos interbancarios.

La Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) garantiza los depósitos bancarios hasta un límite establecido (actualmente 250.000 dólares por depositante y entidad) y supervisa a los bancos estatales que no son miembros del Sistema de la Reserva Federal. También interviene en la resolución de entidades insolventes y desempeña un papel clave en la gestión del riesgo sistémico.

La Office of the Comptroller of the Currency (OCC), dependiente del Departamento del Tesoro, regula y supervisa a los bancos con estatuto federal (*national banks*), incluidos los grandes bancos sistémicos.

Además, el sistema se complementa con otros organismos relevantes. El Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) protege a los consumidores en sus relaciones con productos financieros.

Por último, el Financial Stability Oversight Council (FSOC) coordina a las agencias con competencias financieras para identificar riesgos sistémicos para la estabilidad financiera.

A escala estatal, los departamentos de banca estatales supervisan a bancos constituidos bajo legislación estatal, en colaboración con las agencias federales.

Los mercados de capital

Estados Unidos cuenta con los mercados de capitales más profundos y diversificados del mundo. El mercado primario permite a las empresas captar fondos mediante emisión de deuda o acciones, mientras que el secundario garantiza liquidez y una valoración continua de los activos financieros.

En renta variable, la bolsa de Nueva York y el *Nasdaq Stock Exchange* conjuntamente concentran cerca del 45,5% de la capitalización global —aproximadamente 148 billones \$ a enero de 2026— y siguen creciendo gracias al empuje de las empresas tecnológicas y emergentes como las vinculadas con la inteligencia artificial. Además, existen mercados extrabursátiles e intermediarios y plataformas alternativas, que canalizan una parte significativa de la actividad de financiación.

En renta fija, los mercados de bonos estadounidenses comprenden alrededor de 50 billones \$ en circulación. El mercado de renta fija incluye emisiones del Tesoro estadounidense, bonos municipales y deuda corporativa. La deuda del Tesoro sigue siendo el activo de referencia global, aunque las valoraciones elevadas han disparado preocupación por vulnerabilidades.

Estados Unidos cuenta también con mercados sofisticados de derivados, negociados tanto en bolsas —como el *Chicago Mercantile Exchange*— como en plataformas OTC (Over-The-Counter), que permiten cubrir riesgos financieros y de materias primas. La participación de inversores institucionales es dominante y el sistema continúa evolucionando hacia una mayor digitalización y automatización.

Regulación y supervisión de los mercados de valores

La *Securities and Exchange Commission* (SEC) es la principal autoridad reguladora de los mercados de valores. Supervisa las bolsas, exige transparencia a las empresas cotizadas, regula a los intermediarios y protege a los inversores. Su labor se ha ampliado en los últimos años para abarcar riesgos tecnológicos y el tratamiento de los criptoactivos. Por su parte, la *Commodity Futures Trading Commission* (CFTC) regula los mercados de futuros, opciones y derivados, especialmente en el ámbito de materias primas y tipos de interés, y, recientemente, de derivados sobre criptoactivos, con competencias reforzadas tras las reformas introducidas por la ley Dodd-Frank.

Ambas agencias cooperan con organismos autorregulados como la *Financial Industry Regulatory Authority* (FINRA), que supervisa la conducta de los intermediarios financieros, y con el *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB), que fiscaliza la calidad de las auditorías en empresas cotizadas. Aunque el marco regulador ha ganado en solidez desde la crisis financiera, persisten retos asociados a la innovación financiera, la fragmentación institucional y la necesidad de adaptar la supervisión a nuevos riesgos y oportunidades, como en el ámbito de criptoactivos.

En 2025, la administración Trump ha impulsado la regulación de los activos digitales. El presidente Trump firmó en julio de 2025 la *GENIUS Act* (*Guiding and Establishing National Innovation for U.S. Stablecoins Act*), la primera legislación federal específica sobre *stablecoins*, que establece un marco regulatorio para su emisión y supervisión, con requisito de reservas 1:1 y sometimiento a regulación prudencial bancaria.

3.3.2 Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación

Los principales instrumentos a través de los cuales operan las líneas de crédito y los acuerdos de financiación del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España son COFIDES, FIEM y el ICO.

COFIDES es una sociedad mercantil estatal creada en 1988 que facilita financiación a medio y largo plazo a proyectos privados viables de inversión que contribuyan, con criterios de rentabilidad, tanto al desarrollo de los países receptores de las inversiones como a la internacionalización de la economía y de las empresas españolas, y gestiona, por cuenta del Estado (Secretaría de Estado de Comercio, adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo), los fondos FIEX y FONPYME.

El **FIEM** (Fondo para la Internacionalización de la Empresa), instrumento gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio de España y creado en 2010, es un fondo que tiene el objetivo único de ofrecer apoyo financiero oficial a la internacionalización de las empresas españolas en línea con los nuevos retos y necesidades del comercio internacional.

El **Instituto de Crédito Oficial (ICO)** es un banco público con forma jurídica de entidad pública empresarial (E.P.E.) y tiene una línea de financiación firmada en febrero de 2018 con el Banco Sabadell por un importe de 500 millones de euros, enmarcado en la Línea Canal Internacional, para impulsar la expansión de las empresas vinculadas a España en EE.UU. y Latinoamérica. En octubre de 2025 se firmó el cuarto acuerdo entre el ICO y Banco Sabadell, por un importe de 200 millones de dólares, dando continuidad a esta colaboración.

3.3.3 Régimen de cobros y pagos al exterior. Control de cambios y repatriación de capitales

Estados Unidos no aplica, como norma general, controles de cambio ni restricciones a la repatriación de capitales, préstamos o rentas, permitiendo la libre circulación de fondos hacia y desde el país. No obstante, determinados pagos a no residentes, como dividendos, intereses o servicios, pueden estar sujetos a retención fiscal, típicamente del 30%, salvo que se acredite un tipo reducido mediante convenio para evitar la doble imposición. Las transacciones superiores a 10.000 dólares deben declararse al *Financial Crimes Enforcement Network* (FinCEN) mediante los formularios correspondientes. Asimismo, toda persona que entre o salga del país con más de 10.000 dólares en efectivo (o su equivalente en otras monedas) debe cumplimentar una declaración ante el Servicio de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP).

La Administración estadounidense aplica una política activa de sanciones financieras a través del *Department of the Treasury*, concretamente la *Office of Foreign Assets Control* (OFAC). Esta oficina administra los regímenes sancionadores aplicables a países, entidades, personas físicas y jurídicas, así como a organizaciones vinculadas con terrorismo, narcotráfico, ciberataques o proliferación de armas. Las medidas incluyen la congelación de activos y la prohibición de realizar transacciones sin licencia, lo cual suele plasmarse en la *desbancarización* de los sancionados. La lista consolidada de sanciones actualizadas (*Specially Designated Nationals –SDN- List*) está disponible en el sitio web del Tesoro.

El Departamento del Tesoro es también responsable de la supervisión en materia de prevención del blanqueo de capitales, financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva. A través del FinCEN, publica evaluaciones periódicas de riesgo, que identifican amenazas, vulnerabilidades y prioridades estratégicas. Estados Unidos es miembro activo del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI/FATF) y aplica sus estándares internacionales en materia de prevención y detección de flujos financieros ilícitos.

La legislación estadounidense en materia de lucha contra el blanqueo se basa en la *Bank Secrecy Act* (BSA) de 1970, complementada por la *USA PATRIOT Act* de 2001, y por normativas recientes derivadas del *Anti-Money Laundering Act* (AML) de 2020. Estas normas establecen obligaciones de identificación de clientes, conservación de registros, reportes de operaciones sospechosas y programas de cumplimiento. El marco legal se articula en los Títulos 12 y 31 del *United States Code* y se aplica a instituciones financieras bancarias y no bancarias, incluyendo empresas de servicios monetarios, casinos, asesores financieros y organizaciones sin ánimo de lucro.

Diversas agencias federales supervisan el cumplimiento de la normativa en función del tipo de entidad: la Reserva Federal (Fed), la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC), la *Office of the Comptroller of the Currency* (OCC) y la *National Credit Union Administration* (NCUA), entre otras. Estas agencias realizan exámenes conjuntos en materia de BSA/AML en el marco de sus procesos regulares de supervisión. En sectores no bancarios, el *Internal Revenue Service* (IRS), a través de su división especializada, controla el cumplimiento por parte de sujetos no supervisados por otras agencias.

3.4 MERCADO DE TRABAJO

3.4.1 Régimen de contratación laboral

El principal Departamento con responsabilidades en la elaboración, aplicación, supervisión y orientación interpretativa de la legislación laboral es el Department of Labor (DOL). Ya sea de manera directa o a través de alguna de las diferentes [agencias](#) del propio [departamento de trabajo](#).

El Departamento de Trabajo (DOL) administra de la legislación federal. En el siguiente [link](#) se puede profundizar en los estatutos principales del DOL que se aplican con mayor frecuencia.

- Algunas de las características principales del funcionamiento del mercado laboral en Estados Unidos son:

- Orientación a la productividad.
- Alta flexibilidad en la contratación. Bajos costes en el despido.
- Alta movilidad de los trabajadores.
- Dificultad para retener al personal cualificado.
- Escasa conflictividad laboral.
- Polarización Segmentos profesionales.
 - Poco cualificados: Salarios bajos y alta flexibilidad.
 - Cualificadas: Salarios altos con alta movilidad.

Todos los empleados deben completar los formularios I-9 y el resto de la documentación para trabajar en los Estados Unidos. Los empleadores deben mantener un registro y facilitar el acceso a estos formularios completos si son auditados.

La mayoría de los contratos en Estados Unidos se estipulan bajo la relación laboral designada como “at will”, es decir, una relación negociada voluntariamente por las partes, de manera directa entre empresario y trabajador, no regulada por el Estado, y donde cualquiera de las partes tienen (en principio, generalmente) la facultad de rescindir el contrato en cualquier momento a voluntad, sin notificación, ni causa alguna. Los contratos laborales pueden especificar los derechos y obligaciones de cada una de las partes, entre los que pueden incluirse:

- Duración del empleo.
- Aviso ampliado sobre la renuncia.
- Estructuras de compensación y bonificación.
- Participación accionarial.
- Terminación sin causa vs “Just Cause” (especificando razones para despido).
- Restricciones posteriores al empleo: Convenios de no competencia/no divulgación.
- Expectativas de desempeño detalladas.
- Estipendios o asignaciones de vivienda, automóvil o entretenimiento.
- Beneficios y expectativas de reubicación.
- Acuerdos de indemnización, normalmente condicionados a la renuncia a reclamar.
- Manejo información confidencial
- Propiedad intelectual desarrollada conjuntamente.

Si bien la doctrina “at will” proporciona a los empleadores mucha flexibilidad, hay límites basados en leyes federales, estatales o locales que deben ser considerados. Los empleadores deben tener cuidado al despedir empleados. En todo caso deben cumplirse con todas las leyes federales, estatales y locales que regulan las decisiones de empleo, incluidas y especialmente las que afectan a clases protegidas o las relativas a discriminación. Estos acuerdos no pueden violar la política pública, ser perjudicial para el interés público o indebidamente oneroso para el empleado. Los tribunales hacen cumplir estos acuerdos en diversos grados. Si estos temas son de importancia, los empleadores deben consultar con un asesor laboral en su área geográfica específica y/o su industria específica, ya que pueden existir aspectos especializados en estas negociaciones.

Algunas de las excepciones frecuentes a la contratación “at will” son para contratos de:

- Puestos directivos de alta responsabilidad
- Profesionales altamente cualificados (científicos, profesores, intelectuales, etc.)
- Contratos laborales negociados por convenio colectivo entre los representantes sindicales y la/s empresa/s (aproximadamente el 10% de la población activa).

La edad mínima legal para trabajar son 14 años, si bien hasta los 16 años, está limitado en horarios y condiciones y prohibido en la industria, minería y algunos otros sectores. Entre 16-18 años, no hay limitaciones horarias, si bien continúa prohibido en ciertas actividades.

3.4.2 Régimen de trabajadores extranjeros

Para un extranjero es una condición indispensable para poder trabajar, actuar como empresario o invertir en los Estados Unidos estar en posesión de un visado de trabajo o negocios. El [US Citizenship and Immigration Services](#), dependiente del [US Department of Homeland Security](#) – US Customs and Border Protection, junto con el [US Department of State](#) son los organismos oficiales encargados de la concesión y gestión de visados.

La obtención del visado de trabajo, junto con la homologación del título, son la principal dificultad que encuentran los españoles para poder trabajar en los EE.UU.

Existe una gran variedad de visados en función del propósito y la duración de la estancia en los Estados Unidos. Existen visados permanentes, como son los EB-1, hasta el EB-5 y la tarjeta verde (*green card*). En todo caso, se recomienda siempre consultar la página web de la [US Citizenship & Immigration Services \(USCIS\)](#) o la página de la [Embajada de los EE.UU. en Madrid](#)

Es indispensable que los solicitantes de visados y/o empleados extranjeros dispongan de la documentación necesaria a la hora de entrar en el país, prestando especial atención a los periodos y plazos de admisión en EE.UU. Es muy conveniente contar con la asesoría de un experto antes de llevar a cabo cualquier trámite migratorio.

Para más información, sugerimos consultar el documento:
[Otros documentos - Visados de trabajo en los Estados Unidos para Empresas Españolas 2024](#)

3.4.3 Jornada laboral y permisos

La regulación sobre salarios, en especial el salario mínimo, la duración de la jornada laboral, compensación por horas extras, restricciones de edad o aspectos sobre la privacidad, están contempladas en la *Federal Fair Labor Standards Act* (FLSA) y otras normas estatales. Dada la estructura política e institucional de Estados Unidos y las diferencias y prioridades de cada Estado, resulta difícil dar una visión general de los costes laborales del país. Como primera aproximación a los costes medios del país son de utilidad los siguientes enlaces:

- [US Bureau of Labor Statistics](#)
- [Departamento de Trabajo](#)

La remuneración del trabajo en Estados Unidos es superior a la de España, con diferencias entre Estados. Para profundizar en los costes de algún Estado en concreto, sugerimos consultar los documentos sobre costes de establecimiento elaborados por las diferentes Oficinas Económicas y Comerciales en EE.UU. de la Secretaría de Estado de Comercio, disponibles en la página de ICEX, y acudir a las agencias de fomento del establecimiento en cada Estado.

El resto de los aspectos laborales tales como vacaciones, festivos, indemnizaciones, tiempos para comer, descanso, extras dominicales o festivos, avisos, ... se negocian entre empresario y trabajador y/o en convenio colectivo.

La jornada laboral completa es de 40 horas semanales y el horario habitual es de lunes a viernes de 9:00 am a 5:00 pm. La jornada laboral de tiempo parcial suele ser de 30 horas semanales. Existe la posibilidad de que el empleado negocie las horas de trabajo, pudiendo así trabajar menos o más horas de las estipuladas. Independientemente de la definición de la jornada laboral, la mayoría de los trabajadores estadounidenses trabajan más de 40 horas semanales. Las horas extras son pagadas con un recargo mínimo del 1,5 sobre el salario normal. En algunos casos, especialmente de colectivos de menor cualificación o peor remunerados, los trabajadores compatibilizan trabajos en diferentes empresas/turnos.

Aunque la ley no define los tiempos de vacaciones, en general, las empresas suelen ofrecer unas 2 semanas (10 días laborables) de vacaciones anuales durante los primeros tres años en la empresa, a partir de los cuales, tiende a ofrecerse períodos vacacionales algo más largos.

Si bien la edad promedio de jubilación en los EE.UU. es de 63 años, no hay obligación de hacerlo, y el momento en que los trabajadores deciden jubilarse depende de varios factores, principalmente económicos y de salud. En muchas ocasiones, no es posible jubilarse sin una reserva de ahorros acumulado sin cambiar el estilo de vida o lugar de

residencia. Las leyes promueven sistemas de ahorro para jubilación como el 401K o el IRA, pero en muchos casos, es habitual extender la vida laboral para poder seguir haciendo frente a los gastos cotidianos y, sobre todo, para tener acceso a un seguro de salud más barato que el que resulta de aplicar las subvenciones que proveen Medicare y Medicaid. Al jubilarse, el empleado deja de tener seguro médico y debe costearlo de sus ahorros.

La flexibilidad sobre el despido, salvo que se acuerde lo contrario por contrato, viene condicionada por la cláusula “at will” que en la práctica implica que, tanto el empresario como el empleado tienen el derecho legal de poner fin a la relación laboral en cualquier momento, con o sin aviso previo o procedimientos y con o sin una causa o motivo concreto. En la práctica, los empleados despedidos pueden presentar una demanda administrativa o judicial contra su empleador alegando discriminación o despido injustificado. Como tal, la mayoría de los empleadores intentan resolver los problemas de desempeño y despiden solo cuando los problemas son irresolubles, el empleado no es apto o hay problemas financieros que obligan a la terminación.

En el sector privado, sólo en el caso de empresas con más de 100 empleados, y cuando se trata de despidos generalizados o del cierre de la planta, los despidos deben ser notificados con 60 días de antelación (*Working Adjustment and Retraining Notification Act*). En la práctica, el despido involuntario suele ser notificado con sólo dos semanas de antelación o bien indemnizarse con el salario correspondiente a dos semanas.

La mayoría de los Estados requieren que los empleadores aporten dinero a un fondo estatal de seguro de desempleo administrado por el gobierno estatal.

Algunas leyes exigen que el empleado primero presente una queja ante una agencia administrativa especializada (lo que se denomina “*exhaustion of administrative remedies*”). Otras leyes no exigen “agotamiento” y un empleado puede presentar una queja ante cualquier tribunal que tenga jurisdicción para escuchar la controversia, generalmente el tribunal estatal o federal donde el empleado trabaja o vive. Por último, mediante convenio, el empleador puede obligar al trabajador a presentar reclamaciones a través de un mecanismo alternativo de disputa, como el arbitraje.

La privacidad de los empleados en los Estados Unidos no consiste en una ley de privacidad unificada, sino en una serie de leyes a nivel local, estatal y federal, muchas de las cuales se aplican solo a aspectos específicos de la privacidad o ciertos sectores de la economía. A nivel federal, existen varias leyes destacadas que se ocupan de la privacidad, tres de las cuales a menudo se toman en consideración en materia de contratación y empleo. En todos los casos, los empleadores deben monitorear cuidadosamente su recopilación de datos y mantener la privacidad de los empleados, manteniendo bien contenida dicha información. Cumplir con estos estándares a nivel estatal y federal puede requerir de asistencia de profesionales capacitados.

3.4.4 Costes laborales. Salarios

Dependiendo del tipo de trabajo, los salarios se definen por dólares/hora/día/semana o bien por una cantidad fija bruta anual. En el primer caso, se paga semanalmente, en el segundo, se suele pagar al final de cada quincena o mes.

El salario mínimo que debe percibir un trabajador viene definido en la *Fair Labor and Standards Act* (FLSA [Wages and the Fair Labor Standards Act | U.S. Department of Labor](#)). Es necesario tener en cuenta, adicionalmente, los mínimos establecidos a nivel Estatal, que nunca pueden ser inferiores al Federal. En el siguiente [enlace](#) se encuentran los salarios mínimos por Estados.

La FLSA regula igualmente el pago de horas extras tras 40 horas de trabajo/semana, a una tasa no inferior a 1.5 al pago regular. Los beneficios adicionales con los que remunerar a los empleados son amplios, pudiendo agruparlos en dos grandes bloques:

- Prestaciones obligatorias. El *Family and Medical Leave Act* (FMLA) proporciona hasta 12 semanas de permiso no remunerado y protegido al año en 4 situaciones:
 - El nacimiento y cuidado del hijo de un empleado.
 - La adopción de un hijo por el empleado.

- El cuidado de un familiar directo con un problema de salud grave.
 - El empleado no puede trabajar debido a una condición de salud grave.
- Prestaciones opcionales. Estas prestaciones incluyen seguro médico, odontológico o por incapacidad, seguro de vida o planes de pensión para empleados.

Si bien estas prestaciones son opcionales (el empleador no está obligado por la ley a ofrecerlas), el empleador que elige hacerlo debe cumplir con ciertas reglamentaciones federales, que pueden ser extremadamente complejas y técnicas.

3.4.5 Seguridad social

La Seguridad Social de Estados Unidos no cubre las mismas prestaciones que la Seguridad Social española. Su cobertura es más limitada y se refiere principalmente a las prestaciones de jubilación, incapacidad, derecho por sobreviviente de familiar, ingreso complementario, salud. La gestión corresponde a la [Social Security Administration \(SSA\)](#), organismo federal que centraliza en todo el país la gestión de las prestaciones de seguridad social.

La ley original de 1935 se ha modificado legislativamente por el Congreso con múltiples fines, entre ellos para ampliar la cobertura, modificar la edad mínima para percibir las prestaciones de jubilación, ajustar las prestaciones al coste de la vida, o intentar solventar los problemas de solvencia de los fondos fiduciarios de la seguridad social.

En la actualidad, hay alrededor de 185 millones de trabajadores que cotizan a la seguridad social. Más de 69 millones reciben prestaciones (jubilados, discapacitados, cónyuges, hijos y viudos). Se financia en aproximadamente el 95% con ingresos fiscales específicos. Se prevén dificultades para pagar todas las prestaciones a partir de 2035, en parte debido a factores demográficos.

Los beneficios por percibir dependen mucho de la situación personal, cotización, situación familiar y coste de vida. Para entender los beneficios que corresponden a una persona en concreto la SSA ha creado el portal [Best](#) donde, tras un cuestionario individual, es posible conocer los beneficios a los que se tiene derecho.

Algunos de los principales programas son:

- [OASDI-Old age, Survivors, and Disability Insurance Program](#): brinda beneficios mensuales a los trabajadores jubilados e incapacitados calificados y sus dependientes y a los sobrevivientes de los trabajadores asegurados. La elegibilidad y la cantidad de los beneficios están determinados por las contribuciones del trabajador a la Seguridad Social.
- [UI-Unemployment Insurance program](#): Diseñado para proporcionar una compensación parcial por pérdida de ingresos a los trabajadores empleados regularmente que quedan desempleados involuntariamente. Para ser elegible, el trabajador debe registrarse en una oficina pública de empleo, haber trabajado ciertos años con ciertos ingresos durante un período base específico, y estar disponible para trabajar.

En la mayoría de los Estados, el período base son los primeros cuatro trimestres de los últimos cinco calendarios completos anteriores, a la solicitud de beneficios por desempleo. La cantidad del beneficio semanal que un trabajador puede recibir, mientras está desempleado, varía según la fórmula de beneficio utilizada por cada Estado y el monto de los ingresos anteriores del trabajador.

Todos los Estados establecen un tope a la cantidad máxima que un trabajador puede recibir. El número de semanas por las que se pueden pagar las prestaciones por desempleo oscila entre 1 y 39 semanas. La duración más común es de 26 semanas para el programa permanente regular.

Los trabajadores que hayan agotado sus beneficios de desempleo en el programa regular pueden ser elegibles para pagos adicionales por hasta 13 semanas bajo un programa permanente de beneficios extendidos durante períodos de desempleo muy alto. Se han establecido beneficios federales de desempleo para varios grupos, incluido el personal militar y civil federal:

- [SSI-Supplemental Security Income program](#): Está diseñado para ayudar a las personas mayores, ciegas y discapacitadas, que tienen pocos o ningún ingreso y proporciona dinero en efectivo para satisfacer las necesidades básicas de alimentos, ropa y vivienda.
- **MEDICARE**: Programa de seguro médico para personas mayores de 65 años y menores discapacitados y pacientes de diálisis.
- **MEDICAID**: Programa de asistencia para gastos médicos de pacientes de bajos ingresos.

Toda empresa con empleados está sujeta a las leyes que establecen la exigencia de la retención de las cotizaciones a la Seguridad Social y de los impuestos estatales y federales que gravan el salario. La empresa es, asimismo, responsable del pago a las correspondientes agencias federales o estatales del seguro de desempleo y del seguro de accidente e invalidez. Todos los empresarios han de comunicar al “Tax Department” datos que permitan identificar a cada nuevo empleado. Los impuestos habituales relacionados con el salario comprenden:

- Impuesto federal sobre pensiones y beneficios vejez (*Federal Old Age Benefits Tax*).
- Impuesto federal sobre seguro de desempleo (*Federal Unemployment Insurance Tax*).
- Impuesto estatal sobre seguro de desempleo (*State Unemployment Insurance Tax*)

El porcentaje que se paga a la Seguridad Social es del 6,2% para el trabajador y 6,2% para el empleador (12,4% los trabajadores por cuenta propia). El programa *Old age, Survivors, and Disability Insurance* (OASDI) limita la cantidad de salario anual sometida a cotizaciones a la Seguridad Social.

Adicionalmente, el gobierno de los Estados Unidos, con la finalidad de incentivar los ahorros para la pensión, promueve cuentas de jubilación, como el plan 401k y la cuenta IRA. El dinero que va a estas cuentas no paga impuestos sobre la renta.

3.4.6 Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

La sindicación en EE.UU. está regulada por la Ley Nacional de Relaciones Laborales (NLRA) de 1935. La Ley obligaba a los empleadores a participar en negociaciones colectivas y negociaciones laborales con organizaciones sindicales. Los empleados estaban obligados a pagar al sindicato por representar y proteger sus intereses. La NLRA requería la afiliación a un sindicato como condición para el empleo, restringiendo así el empleo a los miembros del sindicato solamente. En 1947 se modificaron partes de la NLRA con la Ley Taft-Hartley, debilitando la afiliación sindical y el poder de negociación colectiva. La Ley Taft-Hartley creó las leyes actuales de derecho al trabajo (*right to work*), que permiten a los estados prohibir la afiliación obligatoria a un sindicato como condición para el empleo en los sectores público y privado del país.

En este entorno legal, a diferencia de otros países donde la afiliación es voluntaria, la afiliación sindical es relativamente baja, decreciente y con diferencias sustanciales por estados. El movimiento sindical goza de un prestigio social y una capacidad de presión política netamente inferior al europeo. En general, se concentra principalmente en las grandes industrias manufactureras, de transporte, de telecomunicaciones y servicios educativos, y en los trabajadores del sector público. Si bien el nombre de la ley implica que brinda libertad a los trabajadores, los críticos argumentan que, en cambio, debilita a los sindicatos y empodera a las empresas.

Actualmente, 26 Estados han aprobado leyes de derecho al trabajo, dando a los empleados la opción de unirse o no a un sindicato. Las leyes de derecho al trabajo en estos Estados prohíben los contratos que requieren que los trabajadores se unan a un sindicato para obtener o mantener un trabajo. Los Estados sin leyes de derecho al trabajo exigen que los empleados paguen cuotas y cuotas sindicales como condición de empleo. Si bien los sindicatos siguen funcionando plenamente en los Estados con derecho al trabajo, la ley protege a los empleados de estos Estados al hacer que el pago de las cuotas sindicales sea una decisión electiva no vinculada a los contratos de trabajo de los empleados.

4 INFORMACIÓN PRÁCTICA

4.1 Formalidades de entrada y salida

De manera general, aquellas personas con pasaporte español que visitan Estados Unidos en viaje de negocios o por motivos turísticos (sin opción a ejercer un trabajo remunerado en el país) para una estancia inferior a 90 días no precisan de ningún visado, aunque sí tramitar una autorización denominada [ESTA](#). En algunos casos, puede existir limitaciones si se ha viajado recientemente a ciertos países como Corea del Norte, Siria, Irán, Irak o Cuba, donde se exige visado si has visitado este país recientemente.

También es necesario viajar con un pasaporte biométrico en vigencia y tener pasaje de regreso.

Cualquier persona que quiera trabajar o quedarse más de tres meses en EE.UU. necesita un visado. Los Consulados norteamericanos son los lugares apropiados para obtener la información y los correspondientes visados y permisos de entrada en el país. Se recomiendan también los servicios de un abogado familiarizado con el tema de inmigración.

Al entrar en Estados Unidos ya no se requiere rellenar el formulario [I-94](#) y conservarlo hasta la salida del país, puesto que esta información se recopila de forma electrónica en el historial del pasajero. El pasajero podrá acceder a este documento si ha obtenido su número de identificación del Departamento de Seguridad Nacional.

A la hora de viajar a los EE.UU. desde España, además de comprobar información actualizada de requerimientos de ESTA o visados, también es necesario tener en cuenta:

Entrada.

- Limitaciones en el contenido de la maleta: sustancias prohibidas, comida, plantas, semillas...
- Dinero en efectivo: es necesario declarar a la entrada cantidades superiores al límite establecido.
- Armas de fuego: es necesario haber gestionado el permiso con anterioridad.

Salida

No hay ninguna formalidad que cumplimentar más que la presentación de un pasaporte válido. No se requiere el pago de ninguna tasa de entrada o salida al viajero. Las tasas que existen las cobra la compañía aérea al emitir el billete de avión. Es preciso declarar el efectivo que supere la cantidad de 10.000 dólares.

Los requisitos son variables en el tiempo, sugerimos consultar en:

- **La Embajada de EE.UU. en España:**

Embajada EE. UU. en España:

C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid, España

Tel: 91 5872200 - Fax: 91 5872303

Adicionalmente, existe Consulado General en Barcelona y agencias consulares en Palma de Mallorca, Valencia, Sevilla, Málaga y Las Palmas (<https://es.usembassy.gov/services/#consularresources>)

Web Embajada de EEUU en España, <http://travel.state.gov> y Actualización requisitos Embajada USA en España

[TSA](#) (Transport Security Administration).

- **Embajada de España en EE. UU.** [Actualización requisitos Embajada España en USA](#)

4.2 Lengua oficial y religión

La lengua oficial en los Estados Unidos es el inglés. El español, pese a no ser oficial, es hablado por el 14% de la población, con tendencia creciente. En algunos estados como Texas, California y Nuevo México el porcentaje de habla hispana supera el 30%. Es además el idioma más estudiado. Se pueden realizar muchas transacciones de servicios en español (teléfono, agua, TV satelital, banca, etc.) así como gestiones con las administraciones públicas.

La religión tiene un papel muy significativo entre los ciudadanos de Estados Unidos. El 29% de la población se declara sin filiación religiosa y el 61% de los estadounidenses es cristiano (40% protestantes, 19% católicos, 2% iglesia de los santos de los últimos días y 1% otros cristianos) y casi el 10% profesan otras religiones (2% judíos, 1% musulmanes, 1% hindúes, 1% budistas y 4% otras religiones)..

4.3 Moneda y tipo de cambio

La moneda de los Estados Unidos es el dólar. El nombre proviene del nombre del dólar español, circulado ampliamente en los Estados Unidos durante la Guerra de la Independencia. Asimismo, el símbolo "\$" del dólar parece tener también origen español, resultado de la evolución de la abreviatura española Ps, que abreviaba Pesos, piastras o Piezas de a ocho.

Un dólar está dividido en 100 centavos. Las monedas se usan para las fracciones de dólar con denominaciones de 1 centavo (penny), 5 centavos (nickel), 10 centavos (dime) y 25 centavos (quarter). Los billetes de curso legal son de 1, 5, 10, 20, 50 y 100 dólares.

El uso de tarjetas de crédito y débito está ampliamente extendido hasta en pequeñas compras. Es aconsejable que los visitantes posean una de las principales tarjetas de crédito internacionalmente admitidas: "American Express", "MasterCard", "Visa", etc.

El tipo de cambio euro-dólar fluctúa con relativa frecuencia, dependiendo de muchas variables.

4.4 Corriente eléctrica

La corriente eléctrica de 110/120 voltios es diferente a la existente en España, de 220 V. También la frecuencia es distinta, en EE.UU. es de 60 hercios mientras que en Europa es de 50. Por consiguiente, dependiendo del electrodoméstico, será necesario un transformador y un adaptador para el enchufe de clavija americana (NEMA 1-15).

En ciertos aparatos como móviles y portátiles, que ya vienen con transformador adaptado a diferentes voltajes, sólo es necesario comprar un adaptador para el enchufe..

4.5 Seguridad

Ver "recomendaciones de viaje" en la página web de la Embajada de España en EE.UU.: <https://www.exteriores.gob.es/Embajadas/washington/es/ViajarA/Paginas/Recomendaciones-de-viaje.aspx>

4.6 Condiciones sanitarias

Las condiciones sanitarias son excelentes y no existen enfermedades endémicas. Se controla desde el [departamento de Sanidad](#), que entre otros departamentos controla el [NIH](#), una de las instituciones investigadoras referentes más avanzadas del mundo.

Los servicios médicos, hospitalarios y farmacéuticos están muy desarrollados y son generalmente de calidad, así como extremadamente caros. Hay muy pocos servicios gratuitos y la mayoría de los centros son muy costosos. A diferencia de España, al ser servicios de pago con alto grado de especialización y condicionados por la responsabilidad jurídica de los intervinientes, son habituales las derivaciones al especialista, así como la solicitud de diferentes pruebas diagnósticas e intervenciones.

Aunque es cierto que los servicios de urgencias tienen obligación de ofrecer asistencia, y que existen numerosos hospitales locales o religiosos que atienden gratuitamente, éstos están muy limitados para las clases protegidas. Si está pensando viajar o instalarse en EE. UU., la tenencia de un seguro médico es altamente recomendable. Si se precisa medicación por enfermedad crónica o tratamiento prolongado, es recomendable traerla desde España.

Además de la web del departamento de Sanidad de EE.UU., los siguientes enlaces pueden ayudarle a seleccionar un hospital:

- [Joint Commission on Accreditation of Health Care Organizations](#), entidad acreditadora de la calidad de los hospitales.
- [Healthfinder](#), presenta información de la Administración estadounidense y de otras organizaciones.

Si se requiere asistencia médica, hay que concertar una cita previa por teléfono y tener a mano todos los datos correspondientes al seguro (centros, servicios y cantidades cubiertas) antes de someterse a cualquier tratamiento o procedimiento médico. También es útil disponer de una lista de medicamentos a los que se sea alérgico para evitar su aplicación.

4.7 Comunidades y conexiones con España

La manera habitual de llegada a EE.UU. desde España es por vía aérea. Con 20.100 aeropuertos, Estados Unidos dispone de unas extraordinarias comunicaciones aéreas.

Los principales aeropuertos con conexión directa a España son New York (JFK y Newark), Filadelfia, Atlanta, Miami, Chicago-O'hare, Boston, Los Angeles, Orlando, Dallas-Fort North y Washington (Dulles), si bien las frecuencias son variables y dependientes de la época del año. Todos los aeropuertos internacionales de EEUU ofrecen conexión indirecta a España, con escala.

El ferrocarril para transporte de pasajeros está menos desarrollado que en Europa, siendo el avión o el coche, los medios de comunicación local más utilizados.

En cuanto al transporte de mercancías, a nivel internacional, la carga marítima y la aérea, en función de urgencias, pesos y presupuesto, son las más usadas. Compañías como Fedex, UPS y DHL gestionan envíos en ambas direcciones. A nivel local, los medios más utilizados para el transporte son el ferrocarril y el camión.

4.8 Hora local, vacaciones y días festivos

Las franjas horarias

La hora de los EE.UU. está dividida, incluyendo los Estados no contiguos, en 9 husos horarios, si bien, a nivel continental se divide en las siguientes cuatro franjas horarias:

- EST-Hora estándar del Este (UTC-5): Estados de la costa atlántica y los dos tercios orientales del Valle de Ohio..
- CST-Hora estándar central (UTC-6): Costa del Golfo, el valle del Mississippi y las grandes llanuras..
- MST-Hora estándar Central (UTC-7): Estados que incluyen las Montañas rocosas..
- PST-Hora estándar del Pacífico (UTC-8): Estados Costa del Pacífico y Nevada..

Días festivos 2026

Los festivos federales, independientemente de la fecha de la celebración, son ajustados para que no caigan en fin de semana, por lo que cambian de año en año. Puede consultar información actualizada en el siguiente [enlace](#)

- 1 de Enero: Año nuevo.
- 19 de Enero: Aniversario de Martin Luther King.
- 16 de Febrero: Día de los Presidentes.
- 25 de Mayo: Memorial Day / Día de los caídos.
- 19 de Junio: Junethenth / Día de la emancipación.
- 4 de Julio: Día de la independencia.
- 7 de Septiembre: Día del trabajo.
- 13 de Octubre: Columbus day / Día de Colón.
- 11 de Noviembre: Veterans day / Día de los veteranos.
- 26-27 de Noviembre: Thanksgiving day / Día de acción de gracias.
- 25 de Diciembre: Navidad

4.9 Horarios laborales (bancos, comercios, empresas y AA.PP.)

Normalmente, los empleados del sector privado y de las Administraciones públicas trabajan 8 horas al día, de lunes a viernes. Las horas laborales suelen estar comprendidas entre las 8:00-18:00 h. El horario bancario también varía. La mayoría de los bancos abren entre las 9:00-16:00 h., de lunes a viernes. En las ciudades, los bancos tienen horarios más amplios, incluyendo algunas tardes entre semana y sábados por la mañana.

Los supermercados, grandes almacenes o superficies comerciales más grandes suelen abrir a las 10:00 h. y cerrar a las 21:00 h., de lunes a domingo, aunque algunos están abiertos las 24 horas del día.

4.10 Transporte interior

El transporte interior en los Estados Unidos es un componente esencial para la economía del país. Desde el transporte por carretera, que domina el movimiento de mercancías, hasta el transporte aéreo y marítimo. Cada modo de transporte tiene su propia regulación y papel en la cadena de suministro. La combinación de estos sistemas sigue evolucionando para hacer frente a los desafíos de eficiencia, sostenibilidad y seguridad.

El **transporte por carretera** es el modo de transporte más utilizado para el movimiento de bienes y personas dentro de EE.UU. . Los camiones de carga son responsables de mover una gran parte de las mercancías dentro del país, y el camión de 18 ruedas es uno de los vehículos más comunes utilizados en este tipo de transporte.

EE.UU. cuenta con una extensa red de carreteras y autopistas. El Sistema Nacional de Carreteras Principales (NHS) es una red crítica de rutas que incluye autopistas interestatales y carreteras principales, y se conecta con redes de carreteras estatales y locales.

Las autopistas interestatales tienen una extensión aproximada de 48.500 millas (unos 77.000 km) y necesitan fuertes inversiones en mejoras y ampliación.

El **sistema ferroviario** en los EE.UU. es otro componente importante del transporte interior, especialmente para el movimiento de grandes volúmenes de carga. Aunque el transporte ferroviario en EE.UU. se utiliza principalmente para carga, también existe una red de transporte de pasajeros que conecta diversas ciudades importantes, especialmente en la costa este y la región central del país. Sin embargo, el transporte de pasajeros por tren no es tan utilizado como otros medios, como el aéreo o por carretera.

Así, la red ferroviaria para transporte de viajeros tiene una extensión de 21.100 millas, gestionada por la empresa pública Amtrak. La red para transporte de mercancías es muy superior, con una longitud de 137.000 millas,

enteramente de propiedad y gestión privado, que suelen tener una base regional y local. La alta velocidad se encuentra en una fase muy inicial de planificación.

EE.UU. dispone de 20.100 **aeropuertos**, que incluye desde aquellos con pistas de aterrizaje de hierba a los que disponen de varias grandes pistas, lo que le convierte en el país con la más extensa infraestructura aérea del mundo. De estos 20.100 aeropuertos, el 74% son privados, el 25,9% son públicos y el resto militares. Los 6 principales aeropuertos (por número de pasajeros en 2025) son los de Atlanta (51,4 millones pasajeros), Dallas/Fort Worth (41,3 millones), Chicago (40,7 millones), Denver (39,9 millones), Los Ángeles (36,5 millones) y JFK (30,8 millones).

EE.UU. cuenta asimismo con más de 300 **puertos** marítimos y fluviales importantes (208 de los cuales pueden manejar más de 250.000 Tn) operados por Estados, condados, municipios y empresas privadas. Los puertos de contenedores más importantes son el de Los Ángeles y el de Long Beach, ambos en California. En la costa este destacan el puerto de Nueva York-New Jersey y Savannah, en Georgia. Además, EE.UU. cuenta con 25.000 km de vías interiores navegables, muy principalmente el río Misisipi y sus afluentes y los Grandes Lagos.

A nivel local, los sistemas de transporte público son fundamentales para el desplazamiento de personas dentro de las ciudades. Estos sistemas incluyen autobuses, trenes ligeros (como en Nueva York, Chicago y San Francisco), tranvías y sistemas de metro.

4.11 Vivienda

El mercado de la vivienda en Estados Unidos es uno de los sectores más importantes de la economía estadounidense.

Durante los últimos años, los precios de la vivienda en muchas partes de EE. UU. han experimentado un aumento significativo. Las razones incluyen la escasez de inventario, tasas hipotecarias relativamente bajas (hasta recientemente), y el fuerte crecimiento de la demanda debido a la pandemia del Covid-19, que también impulsó la búsqueda de viviendas más grandes o en ubicaciones fuera de áreas urbanas centrales.

Resumen de la Evolución de los Precios de Vivienda (2021-2024):

Año	Crecimiento de Precios (%)
2021	13-15%
2022	8-10%
2023	2-3%
2024	5,2%
2025	2,3%

Los precios de alquiler también han aumentado, en particular en las principales áreas metropolitanas, debido a la escasez de viviendas asequibles, lo que ha dificultado la compra de propiedades. La flexibilidad y la movilidad laboral han incrementado la demanda de alquileres a corto plazo. Esto, sumado al incremento en los precios de las viviendas, ha llevado a un aumento en el número de personas que optan por alquilar en lugar de comprar.

Resumen de la Evolución de los Precios de Alquiler (2021-2024)

Año	Crecimiento de Precios de Alquiler (%)

2021	7-10%
2022	12-15%.
2023	5-7%.
2024	3,6-4,4% (estimado).
2025	2,9-3,6% (trimestres I-II-III)

4.12 Sistema educativo y colegios

En el Sistema educativo americano podemos encontrar tanto educación pública como privada. Al igual que muchos otros temas en los EE.UU. se pueden encontrar en todo tipo de webs con ranking de los colegios del país ([ranking](#)).

La Consejería de Educación de la Embajada de España en los EE.UU. ofrece información ampliada sobre las diferentes opciones y homologaciones. Se puede consultar información ampliada en la [web](#) del Ministerio de Educación.

La enseñanza obligatoria, que en colegios públicos es gratuita, se inicia a los 6 años y se termina a los 18. Se dividen en tres niveles que se imparten en centros independientes:

- Primaria (*elementary school*), cursos (*grades*) 1º a 5º, si bien depende de cada Estado.
- Intermedia (*middle school*) cursos 6º a 8º
- Bachillerato (*high school*) cursos 9º a 12º.

Los colegios públicos no aceptan niños hasta los 4 o 5 años, por lo que cualquier alternativa en esa franja hace necesario manejarla en centros privados, con precios elevados.

La enseñanza pública suele ser laica, la enseñanza privada, puede o no, tener componente religioso. Una vez finalizada la enseñanza obligatoria, las opciones son el College y la Universidad. En algunos casos, el College suele ser una alternativa más económica para los primeros años de Universidad, que es privada y, por tanto, de pago.

Enseñanza obligatoria

Muchos colegios públicos gozan de reconocido prestigio, aparecen en las primeras posiciones del ranking de los mejores colegios de los EE.UU. y pueden ser una buena opción. Las instalaciones suelen ser excelentes y los programas educativos bastante completos, incluyendo algunos de ellos opciones como el Bachillerato Internacional. La asistencia, los libros y el transporte en autobús son gratuitos. La asignación del centro se realiza en función del barrio de residencia. Es frecuente ver una relación directa entre el precio de las viviendas y el nivel del colegio público.

El currículo oficial exige que los alumnos realicen determinadas asignaturas, pero otras son de libre elección existiendo una gran variedad de opciones. En *High School* existen además varios niveles de exigencia dentro de una misma asignatura, siendo el nivel más básico el “regular”, seguido de “honor programs” pensado para aquellos alumnos que

tienen más facilidad y destreza con una asignatura y el nivel “AP” para los alumnos más avanzados. Si un alumno cursa la mayor parte de las asignaturas en los denominados “honor programs”, la formación puede considerarse comparable a la media de un colegio americano privado..

En caso de que el alumno tenga dificultades con alguna asignatura, o quiera avanzar más rápido, existe la posibilidad de asistir a cursos de verano que permiten avanzar en seis semanas el equivalente a un curso completo. También en ocasiones, según casos y circunstancias, y con previa aprobación del colegio, es posible acelerar el aprendizaje, de forma que un alumno, por ejemplo, curse tres años en dos, o cuatro en tres. Cuenta con un sistema de aprendizaje de inglés para extranjeros que denominan ESOL, gracias al cual los niños aprenden rápidamente y de forma eficaz el inglés sin que el estudio de otras asignaturas se resienta demasiado.

La gama de colegios privados es muy amplia, así como los precios, que oscilan entre 10-15 Mil dólares/año para colegios parroquiales católicos en los que solo se cursa hasta 8º grado, hasta los 50.000 dólares/año para los de prestigio más reconocido y que incluyen también bachillerato. La Administración española no compensa ningún gasto en educación en estos colegios.

Acceso a la Universidad en EE.UU.:

Para aquellos alumnos que finalicen los estudios de *High School* en EE.UU., y que contemplen la opción de estudiar en una Universidad americana, generalmente no será necesario que acrediten el nivel de inglés, pero deberán pasar un examen (SAT o ACT, según las universidades) que no es muy difícil y que generalmente se realiza un año antes de acabar el bachillerato o seis meses como muy tarde antes de que el alumno finalice el último curso de *High School*.

Existe también un “early admission” que se hace antes de empezar el último año de Bachillerato, en cuyo caso, el alumno podría estar cursando el último año de bachillerato conociendo si ya ha sido admitido en alguna Universidad.

En el proceso de admisión es importante tener en cuenta que las Universidades valoran el colegio del bachillerato, el nivel de dificultad de las asignaturas cursadas y las calificaciones obtenidas. En algunos casos, asignaturas AP son reconocidas por las universidades como créditos universitarios, lo que alivia la carga de estudio y económica a la hora de acceder a la universidad.

Para aquellos que vengan de España a estudiar en la Universidad deberán acreditar un buen nivel de inglés pasando un examen (TOFL) y deberán presentar sus solicitudes de admisión con bastante antelación, mejor a principio de año, pues los procesos de admisión generales suelen iniciarse incluso un año antes de que el alumno vaya a empezar sus estudios. Se sugiere consultar con la Universidad para ver si existen otras posibilidades.

En EE.UU. hay numerosas universidades públicas y privadas. Los precios oscilan mucho. En cualquier caso, en comparación con España, la universidad americana tiene precios elevados. A modo de orientación, una Universidad pública puede costar unos 10.000 dólares/curso si se reside en el mismo Estado donde se ubica la Universidad. El coste de una Universidad privada media-alta está en torno a los 25.000 o 35.000 dólares/año académico. A esto habría que añadir alrededor de 15.000 dólares/año para alojamiento y manutención.

Un buen número de americanos optan por que sus hijos estudien fuera del lugar de residencia de los padres. Es una cuestión cultural, ya que los jóvenes se independizan mucho antes que en España. En muchos casos los alumnos piden créditos de estudios con los que afrontar dicho coste, teniéndolos que reembolsar en sus primeros años de vida laboral.

Un aspecto importante a tener en cuenta, en función de la especialidad y objetivos futuros, es la falta de acuerdos bilaterales de homologación de ciertos títulos como ingeniería o arquitectura.

Para los alumnos que vayan a estudiar en España y precisen selectividad, será necesario clases de apoyo, especialmente sobre los conocimientos de los dos últimos años. El currículum americano es muy diferente al español. La Consejería de Educación en la Embajada de España en EE.UU. ofrece información, pero las clases deben gestionarse de forma privada, y no suele haber demasiadas alternativas ni opciones.

La Consejería de Educación ofrece un programa de español llamado ALCE, para que, especialmente los más pequeños, mantengan el contacto con la cultura española y el castellano. El programa ALCE es gratuito e impartido por profesores españoles. Recomendable para niños entre 6 y 13 años.

El College es otra opción de Educación superior que, en algunos casos, puede parecerse a la Formación Profesional en España, y puede ser una alternativa a la Universidad. Los College tienen una vertiente más práctica que la Universidad y permiten, al cabo de dos años, solicitar traslado a una Universidad. Suele ser algo más económico que la propia Universidad, pero es necesario asegurarse un College/estudios que sean totalmente reconocidos por la Universidad a la que después se desea solicitar el traslado.

Un tipo concreto de College, llamados Community Colleges, ofrecen una amplia variedad de cursos no universitarios, dirigidos a las personas que viven en el mismo condado a un precio económico y que puede ser una buena alternativa para aquellos jóvenes o familiares que quieran usar su tiempo en EE.UU. para adquirir conocimientos y mejorar el inglés.