

Guía de Inversión

Perú - EE.UU. 2022

Index



Guía de Inversión Perú - USA

- 7 • Prólogo
- 8 • Relación Comercial Perú - EE.UU.
- 14 • Consideraciones para abrir una empresa en EE.UU.
- 26 • Select USA



SU BANCO EN LOS ESTADOS UNIDOS

www.helmbankusa.com

MEMBER





FORMAR UN BUEN DÚO

ES TENER RECORRIDO
LA MITAD DEL CAMINO

Para establecer con éxito tu empresa
en Estados Unidos, no necesitas
un despacho de abogados,
necesitas un compañero de viaje.



ONTIER

El primer despacho global con alma local.

WWW.ONTIER.NET

BOLIVIA BRASIL CHILE COLOMBIA EEUU ESPAÑA ITALIA MÉXICO PARAGUAY PERÚ REINO UNIDO REPÚBLICA DOMINICANA VENEZUELA

Relación Comercial entre Perú y EE.UU. Principales hitos y evolución del intercambio bilateral

02

El Perú y los Estados Unidos tienen una sólida relación comercial desde hace más de una década. Ésta se ha ido fortaleciendo conforme el comercio internacional creció a nivel global, se desarrollaron nuevos mercados como el de los agro negocios y el sector textil, se dieron grandes oportunidades en el sector minero, tecnológico e industrial; entre otros. En lo que corresponde a las cifras más recientes, las exportaciones peruanas hacia EE.UU. ascendieron a US\$6,487 millones entre enero y noviembre (2021), mientras que las importaciones desde EE.UU. lo hicieron en US\$9,126 millones. De confirmarse las buenas expectativas para diciembre, el 2021 habría sido uno de los mejores para la relación comercial de ambos países –récord histórico en importaciones desde EE.UU., y exportaciones peruanas por encima de los US\$7,000 millones–.

El buen desempeño no surgió de un día para otro. Para tener buenos resultados, es importante tener un buen punto de partida. En lo que corresponde al intercambio comercial, los tratados de libre comercio han tenido un rol fundamental para la economía peruana; sobre todo el firmado con EE.UU., y su impacto positivo para el Perú como socio comercial.

TLC con EE.UU. Del tratado más importante a la actualidad

En el 2009, luego de muchos años de negociación entre ambos países, se aprobó la implementación del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y el Perú; el cual entró en vigencia el mismo año. El acuerdo no sólo significó mayores fáciles para exportar e importar desde EE.UU., sino que puso al Perú como un potencial socio comercial frente al resto de países –esto debido al peso de EE.UU. como el principal socio comercial global y la principal economía del mundo–.

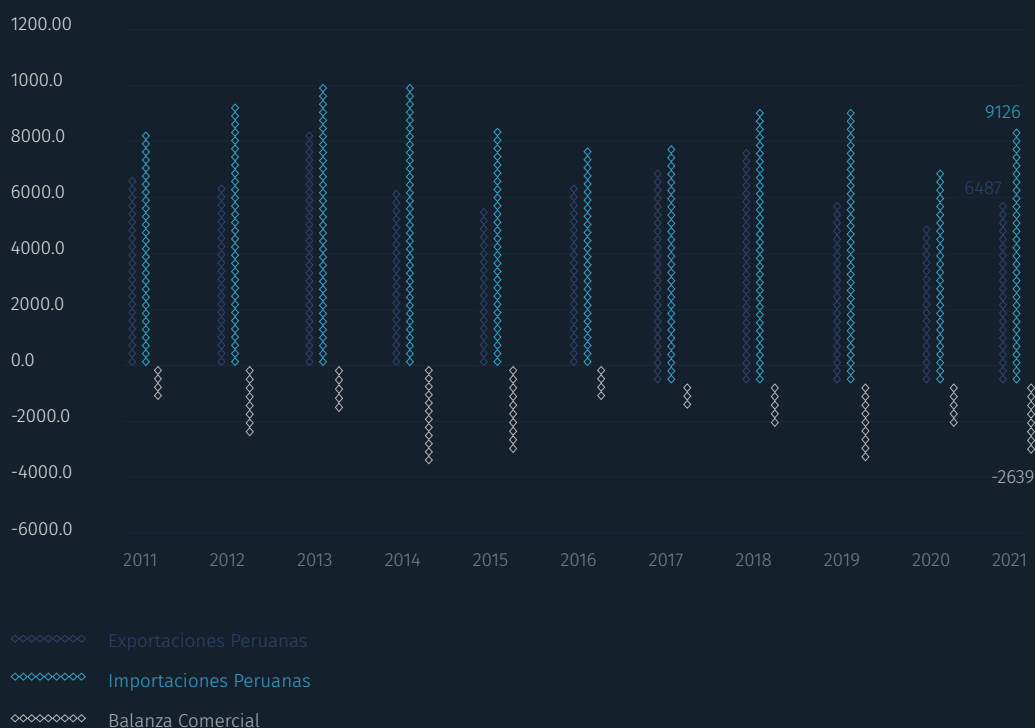
Desde la entrada en vigencia del TLC, más de quince acuerdos comerciales han sido firmados –tanto con países como grupos de países (UE, Alianza del Pacífico, entre otros.)– con grandes socios; dentro de los que destacan Canadá, China, Chile, Tailandia, Australia, Panamá, Japón, entre otros. De no ser por el ‘gran primer acuerdo’, el resto no sería posible; e industrias como la textil y la agroindustrial no habrían crecido a tasas altas.

En setiembre del 2021 entró en vigencia el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), previamente ratificado en julio, acuerdo que será el primer vínculo comercial con países como Nueva Zelanda, Vietnam y Malasia. Es una buena oportunidad para fortalecer lazos con economías que suman hasta el 13% de la producción global y 15% del comercio internacional.

Relación con EE.UU. Evolución en los últimos años

EE.UU. es el segundo socio más importante del Perú –sólo por debajo de China– y representa alrededor del 16% de las exportaciones totales. Es importante mencionar que, si bien China es el principal socio comercial, ésta no lo es a nivel de total de productos exportados. El ‘protagonismo’ de China se explica por los grandes volúmenes de cobre exportados, pero EE.UU. es el principal socio en número de productos. El Perú exporta hacia EE.UU. más de 2400 partidas arancelarias distintas, mientras que Canadá recibe alrededor de 780, Suiza alrededor de 400, y China alrededor de 290.

Intercambio Comercial: Perú - EE.UU. (US\$ Millones)



Dentro de las principales categorías de productos exportados, la categoría de frutas y nueces se mantuvo como la principal; categoría que, entre enero y noviembre, exportó US\$1,732 millones en el 2021. Le sigue la categoría de prendas y textiles con US\$669 millones, y vegetales con US\$441 millones.

En lo que corresponde a las ciudades que importan productos peruanos, Filadelfia (US\$1,280 millones), Miami (US\$1,199 millones) y Nueva York (US\$892 millones) se mantuvieron como los principales destinos entre enero y noviembre.



Servicio Comercial de la Embajada de los Estados Unidos - Lima, Perú Ferias Comerciales en EE.UU.

El Servicio Comercial de la Embajada de los Estados Unidos en Perú promueve ferias comerciales en los Estados Unidos en distintos rubros. Usted tendrá la oportunidad de conocer las últimas tendencias y tecnologías, así como contactarse con posibles socios comerciales estadounidenses.

Para saber los beneficios que ofrecemos y obtener más información, escribanos: office.lima@trade.gov y visite nuestra página web: www.trade.gov/buyusa-peru

Consumer Electronics Show - CES

Sector: Información, Comunicación y Tecnología
Enero / Las Vegas / www.ces.tech

International Production & Processing Expo - IPPE

Sector: Procesamiento de alimentos
Enero / Atlanta / www.ippexpo.org

Shot Show

Sector: Seguridad, / Deporte
Enero / Las Vegas / www.shotshow.org

Magic Show

Sector: Textiles y ropa
Febrero / Las Vegas / www.magicfashionevents.com

Natural Products Expo West

Sector: Salud, suplementos, alimentos sanos
Marzo / Anaheim / www.expowest.com

National Association of Broadcasters - NAB

Sector: Telecomunicaciones
Abril / Las Vegas / www.nabshow.com

Waste Expo

Sector: Residuos Sólidos
Mayo / Las Vegas / www.wasteexpo.com/

National Restaurant Association - NRA

Sector: Equipamiento Hoteles y Restaurantes
Mayo / Chicago / www.nationalrestaurantshow.com

IPW

Sector: Turismo
Junio / www.ipw.com

International Franchise Expo

Sector: Educación
Junio/ Nueva York / www.franchiseexpo.com/

Cosmoprof

Sector: Maquillaje y cuidado personal
Julio / Las Vegas / www.cosmoprofnorthamerica.com

Water Environment Federation Technical Exhibition & Conference (WEFTEC)

Sector: Tecnología para el ambiente
Octubre / New Orleans / www.weftec.org

Pack Expo International

Sector: Empaques
Octubre / Chicago / www.packexpointernational.com

Automotive Aftermarket Products Expo AAPEX

Sector: Autopartes
Noviembre / Las Vegas / www.aapexshow.com

Greater New York Dental Show

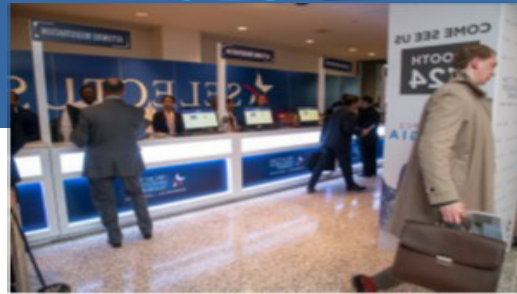
Sector: Equipamiento Odontológico
Noviembre / Nueva York / www.gnydm.com



2022

June 26-29
SELECTUSA INVESTMENT SUMMIT

EL EVENTO DE MAS ALTO PERFIL EN LOS EE.UU. DEDICADO A PROMOVER
LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA



CONECTE:

con mas de 1,500 lideres empresariales a nivel mundial que buscan expandir horizontes como usted.

APRENDA:

de la mano de 150 expositores y 700 expertos de organizaciones de desarrollo económico de Estados Unidos.

EXPANDA:

su negocio invirtiendo inteligentemente en Estados Unidos.

ENLACES IMPORTANTES:

- Sitio Web del SelectUSA Investment Summit 2022, haga clic [AQUI](#)
- Agenda completa del SelectUSA Investment Summit 2022, haga clic [AQUI](#)
- Testimonios de impacto del SelectUSA Investment Summit 2022, haga clic [AQUI](#)
- Para mas información de SelectUSA y sus servicios, haga clic [AQUI](#)
- Para conocer mas sobre el US Commercial Service y nuestros servicios de conexión Empresarial con Estados Unidos, haga clic [AQUI](#)
- Para registro en el evento, contacte a Jorge Prado, escribiendo a Jorge.Prado@trade.gov

COSTO

El costo único por participar en el evento es de:

USD 975.00 hasta el 6 de mayo/

USD 1,050.00 a partir del 7 de mayo

SECTORES DE OPORTUNIDAD

- Agroindustrias
- Automotriz
- Bienes de Consumo
- Energía
- Servicios Financieros
- Logística y Transporte
- Maquinaria
- Tecnología Medica
- Servicios Profesionales
- Retail
- Tecnología
- Textiles
- Turismo, Viajes y Hotelería

 SELECTUSA®



Consideraciones para establecer una empresa en EE.UU.

14

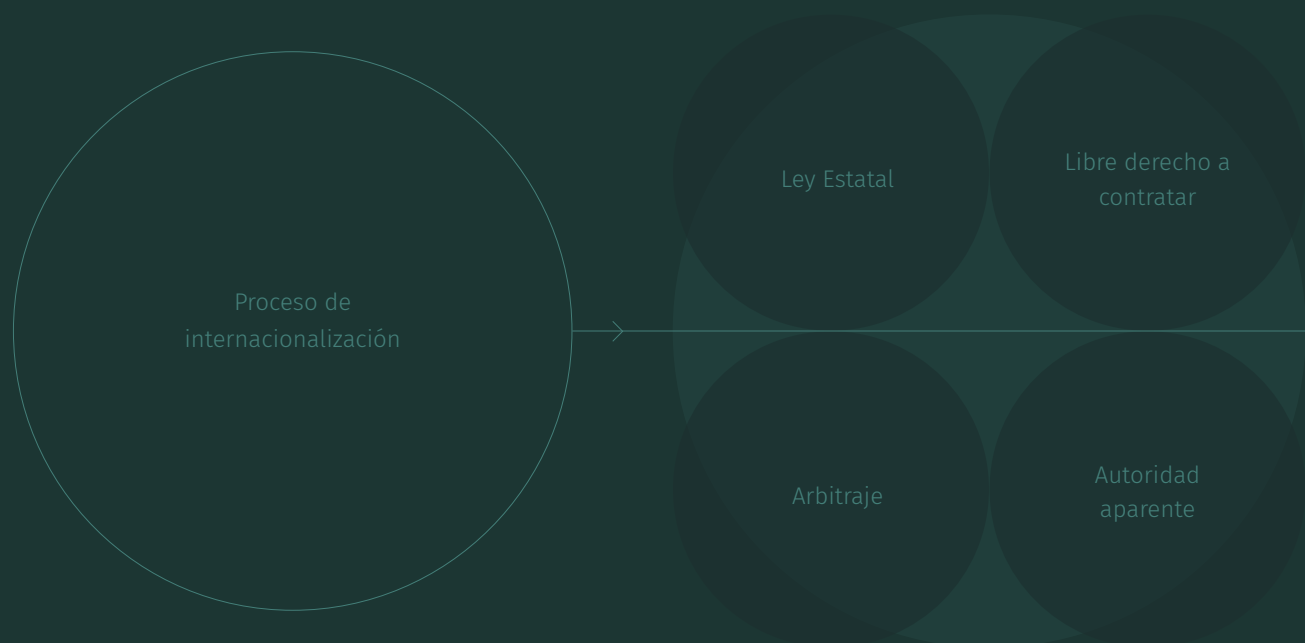
03

EE.UU. es un país muy amigable para los negocios y por ello, ofrece un sistema ágil para la creación de nuevas compañías, que les permita desplegar sus actividades comerciales y atraer inversión extranjera a dicho país.

En esta sección vamos a tratar todas las consideraciones a tener en cuenta para establecer una empresa en EE.UU., desde el punto de vista mercantil y fiscal, haciendo especial énfasis en los aspectos tributarios más relevantes desde la regulación de ambos países, los cuales son clave a la hora de analizar la internacionalización de una firma.

Aspectos Mercantiles

EE.UU. tiene un sistema de negocios diferente a otros países que un empresario debe tener en cuenta antes del proceso de internacionalización:



Ley estatal

A nivel federal existen leyes que se aplican de igual manera en cualquier parte del territorio estadounidense. Sin embargo, bajo leyes constitucionales, los Estados pueden crear e implementar sus propias leyes además de las federales. Cada Estado es una entidad soberana y se le otorga el poder de crear leyes y regularlas de acuerdo a sus necesidades. Por eso, es importante identificar qué estado es el que más se ajusta a las necesidades de la compañía.

Libre derecho a contratar

En EE.UU. tanto el empleador como el empleado pueden terminar la relación laboral en cualquier momento. No existe el concepto de contrato laboral indefinido.

Arbitraje

Es importante incluir una cláusula de arbitraje en los acuerdos que se establezcan en EE.UU., porque es muy utilizado para resolver disputas mercantiles sin tener que recurrir a un pleito, el cual puede ser muy largo y costoso. Esta cláusula permitiría elegir el lenguaje y el lugar, por lo que por eso es muy utilizado en contratos con aspectos internacionales.

Autoridad aparente

Sencillamente es una forma de autoridad en la que se considera que alguien actúa en nombre de una empresa. Las entidades pueden extender la autoridad aparente a una persona sin otorgarles un poder real para que puedan negociar contratos, establezcan políticas de precios con clientes, etc. Se puede establecer de varias maneras pero, generalmente, se basa en que alguien sea empleado de una empresa o tenga tarjetas de presentación de la compañía con su nombre. Por lo tanto, en los contratos laborales se deben limitar las actividades de los empleados y determinar las responsabilidades que pueden llegar a tener.

Cómo establecer una empresa

Dado el clima amigable para hacer negocio que tiene EE.UU., el proceso de creación de empresas es mucho más eficiente que en otras jurisdicciones. Antes de establecer una empresa hay que decidir qué tipo de compañía es la más adecuada. Las entidades jurídicas más utilizadas son:

Corporación	<i>Limited Liability Company (Llc)/ Limited Partnership (Lp)</i>
<p>Los dueños se denominan accionistas Se debe establecer una junta de directores con responsabilidad fiduciaria estableciendo los estatutos</p>	<p>Los dueños se denominan miembros Se establece un acuerdo entre los miembros: <i>operating agreement</i> o <i>partnership agreement</i></p>
<p>La entidad paga impuestos federales (21%) y los estatales según corresponda</p>	<p>Es una entidad transparente, salvo que se requiera hacer el “<i>check the box</i>” por las actividades comerciales que realice, por lo que entonces pagaría impuestos como una corporación</p>
<p>Doble imposición: después de que la entidad pague los impuestos, los accionistas deberán pagar impuestos sobre los dividendos que se distribuyan, a una menor tasa.</p>	<p>Si es transparente, no hay doble imposición y son los miembros los que tienen que reportar las pérdidas o ganancias en sus declaraciones personales al <i>Internal Revenue Service (IRS)</i></p>

Aspectos Fiscales

En este apartado nos referiremos de manera general a los siguientes aspectos:

El régimen de Impuesto a la Renta peruano ("IR") aplicable a las rentas de fuente extranjera provenientes de las actividades comerciales de una nueva compañía en Estados Unidos.

El régimen del Impuesto Federal de Estados Unidos ("IF") aplicable a las rentas corporativas de la nueva compañía.

Régimen de IR para rentas de fuente extranjera (Perú)

Los aspectos que consideramos más relevantes son:

{a}

Los contribuyentes domiciliados en Perú deben tributar por sus rentas de fuente mundial, esto es, tanto por sus rentas de fuente peruana como por sus rentas de fuente extranjera (salvo en el caso de sucursales y demás establecimientos permanentes de entidades no domiciliadas, que solo tributan por sus rentas de fuente peruana). Será de fuente extranjera todo aquello que no sea calificado como una renta de fuente peruana.

{b}

A las rentas de fuente extranjera no les resultan aplicables las normas del IR previstas para rentas de fuente peruana, no obstante, se acepta la asimilación de varios de sus criterios.

{c}

Si la nueva compañía es una sucursal de una empresa peruana, esta última deberá considerar computar las rentas extranjeras en tanto se generen, dado que la sucursal en EE.UU. y la matriz peruana son la misma entidad legal. En cambio, si se trata de una subsidiaria en EE.UU. (Corporación o LLC), al tratarse de una entidad legal distinta a la matriz peruana, como regla general, solo se tributará en Perú con dichas rentas de fuente extranjera, cuando se distribuyan efectivamente los dividendos generados (incluso si se trata de dividendos derivados de operaciones efectuadas en el propio Perú).

Por excepción, en caso la compañía en EE.UU. no realice actividad empresarial, o esta sea mínima, resultará aplicable el Régimen de Transparencia Fiscal Internacional (CFC Rules), en cuyo caso, se atraerán las rentas extranjeras al Perú y se anticipará el IR, sin esperar que exista una distribución efectiva de dividendos.

{d}

A fin de computar las rentas extranjeras en el Perú, se deberán compensar los resultados que arrojen las distintas fuentes de rentas extranjeras y solo tributarán si el resultado es renta neta, no siendo posible arrastrar al siguiente ejercicio la pérdida neta. En cualquier caso, no es posible compensar la pérdida de un paraíso fiscal.

Régimen del IF para rentas corporativas (USA)

Los aspectos que consideramos más relevantes son:

{a}

Como regla general, las corporaciones tributan por sí mismas su IF, del alrededor de 21%.

{b}

Sin embargo, una LLC también podrá realizar actividades comerciales en EE.UU., en cuyo caso tendrá que tributar como una corporación. A tal efecto, será necesario que el trámite conocido como “*Check the Box*” a través del “Formulario 8832-Entity Classification Election”. En caso de no hacerlo, se le podría aplicar adicionalmente el denominado “Branch Profits Tax”, con una tasa de alrededor del 30%.

{c}

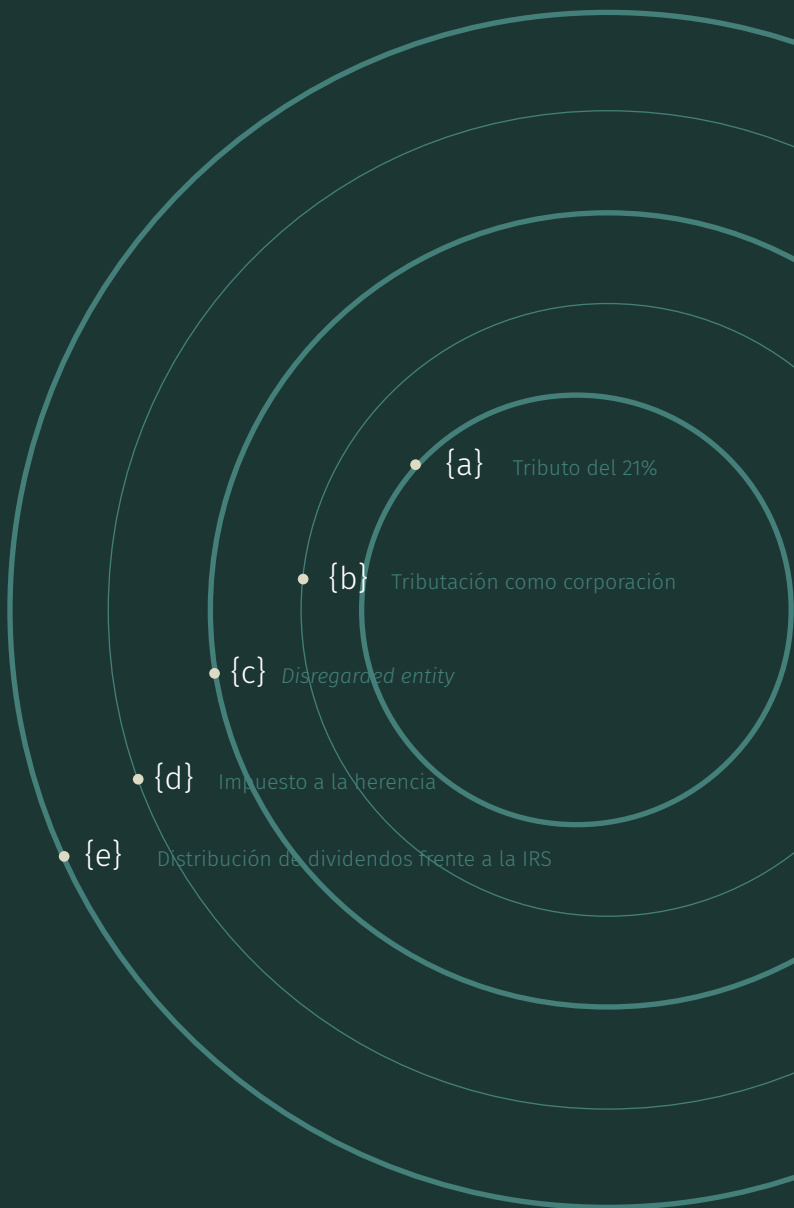
En caso la LLC no realice actividad empresarial, o esta no sea su actividad principal, podría ser una “*disregarded entity*”, esto es, una entidad fiscalmente transparente frente a la IRS, en cuyo caso es el propietario de aquella el que debe tributar por las operaciones alcanzadas con el IF. Si se pretende gozar de dicha transparencia, se exige que la LLC tenga solo un “Tax Owner”, es decir, un único accionista.

{d}

De otro lado, ante el evento del fallecimiento del propietario de una entidad legal transparente en EE.UU., en caso éste tenga calidad de persona física, es posible de sufrir un impuesto a la herencia con una tasa de hasta 40%. Este impuesto podría no aplicar en caso el propietario de la LLC sea una corporación, lo que incluye a una empresa peruana matriz.

{e}

Bajo ciertas condiciones, por el capital social aportado a la nueva compañía en EE.UU., podría asumirse una distribución de dividendos frente al IRS. Dicha presunción podría no aplicar si estamos frente a préstamos recibidos del exterior, en este caso, desde el Perú.

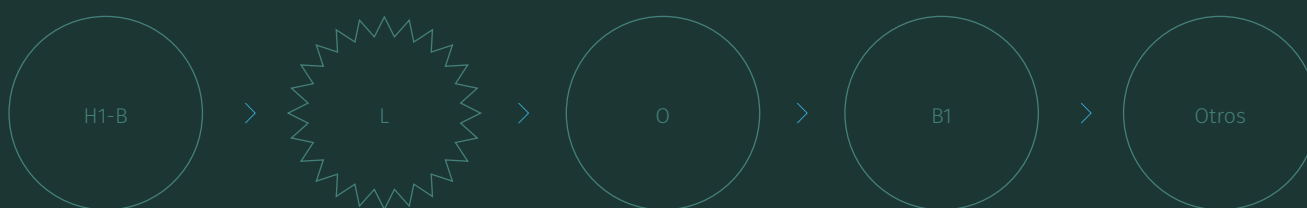


Aspectos Migratorios

La obtención de un visado de trabajo es fundamental en el proceso de internacionalización de la compañía, ya que la mayoría de las empresas encuentran necesario enviar personal peruano a EE.UU. para dirigir el proyecto y/o entrenar al nuevo equipo local. Un visado les permitirá cumplir con las leyes y poder estar períodos largos de tiempo sin preocupación.

Cada situación es diferente debido a cada nacionalidad y los tratados de inversión o comercio que existen entre el Perú y EE.UU. Por eso, siempre es altamente recomendable consultar con un abogado especializado cada caso concreto para poder determinar qué visa es la adecuada.

Por ejemplo, para un ciudadano peruano que solo cuenta con esa nacionalidad, los visados más utilizados serían:



Personas con Especialidades Profesionales: los solicitantes deben ser trabajadores que posean conocimientos altamente especializados y estudios superiores.

Persona transferida dentro de la compañía: esta visa es para solicitantes que, dentro de los tres años anteriores, hayan estado empleados en el exterior de forma continua durante un año, y que van a ser contratados por una sucursal, matriz, filial o subsidiaria de esa misma empresa en EE.UU., aunque sea de reciente creación. La persona tiene que ocupar un cargo gerencial, ejecutivo o que requiera conocimientos especializados.

Personas con habilidades extraordinarias: esta visa es para aquellas personas que posean alguna habilidad extraordinaria en el campo de las ciencias, artes, educación, negocios o atletismo, o tiene una trayectoria demostrada de logros extraordinarios dentro de la industria cinematográfica o televisiva y ha recibido reconocimiento nacional o internacional por esos logros.

Visitante de Negocios: visa de no inmigrante para personas que desean entrar en EE.UU. de forma temporal por razones de negocio (i.e. asistir a reuniones, conferencias, puesta en marcha de la empresa), durante un período de hasta seis meses.

Existen otros visados como el E1/E2 de Inversionista con Tratado, pero es solo para ciudadanos de países con los cuáles EE.UU. haya firmado tratados de comercio y navegación.

TENER UN BUEN COMPAÑERO DE VIAJE

ES TENER RECORRIDO
LA MITAD DEL CAMINO

Para establecer con éxito tu empresa
en Estados Unidos, no necesitas
un despacho de abogados,
necesitas un compañero de viaje.



El primer despacho global con alma local.

WWW.ONTIER.NET

Select USA

SelectUSA es el programa cuya misión es promover y facilitar la inversión de negocios en los Estados Unidos. El programa asesora inversionistas que desean emprender operaciones en los EE.UU. o que tienen operaciones en los EE.UU.



Tipos de Apoyo que Brinda SelectUSA:

Investigación de EE.UU. Mercado – información geográficamente neutral sobre su sector o negocio en los EE.UU. para el desarrollo de una estrategia de inversión extranjera directa: clusters industriales, cadenas de suministro, mano de obra y salarios, incentivos federales y estatales.

Plataforma de Conexiones - Brinda asesoría e información detallada de primera mano a nivel local.

Como navegar en el sistema federal - para aclarar dudas o responder a preguntas sobre las leyes o regulaciones federales.

Otras informaciones:

Guía del inversionista (“Selectusa investor guide”)

Esta guía abarca todo lo que se requiere saber acerca de iniciar un negocio en los Estados Unidos, desde estructuras corporativas, impuestos, a visas y contratación de personal.

<https://www.selectusa.gov/investor-guide>

Estadísticas de SelectUSA (“SelectUSA Stats”)

Es una herramienta dinámica de visualización de datos que le brinda los últimos datos relacionados con la IED del U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

<https://www.selectusa.gov/selectusa-stats>

Fichas Técnicas de SelectUSA (“SelectUSA Fact sheets”)

Son resúmenes de una página de Inversión Extranjera Directa en los 52 estados y territorios de EE.UU. y en más de 40 países. También existen fichas técnicas de ciertos sectores estratégicos.

<https://www.selectusa.gov/FDI-global-market>

Mapeo de Clusters en EE.UU. (“U.S. Cluster Mapping”)

Contiene más de 50 millones de datos para fácilmente visualizar los clusters de la industria en los EE.UU. e identificar datos económicos asociados con localidades a nivel estatal, metropolitano y de condado.

<http://www.clustermapping.us/>

Programas de incentivos estatales y federales

SelectUSA tiene varias bases de datos de incentivos económicos a nivel federal y estatal.

<https://www.selectusa.gov/programs-and-incentives>

Para bases de datos adicionales, consulte

<https://www.selectusa.gov/online-tools-and-resources>

Mayores informes - Jorge Prado - jorge.prado@trade.gov

www.selectusa.gov

Guía de Inversión Perú - EE.UU. 2022