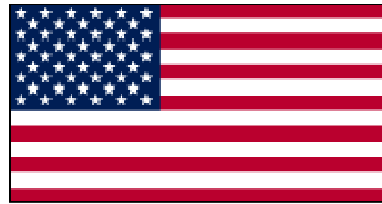




GUIA PAIS

EE.UU.



Elaborada por
la Oficina
Económica
y Comercial
de España
en Washington , DC

Actualizada a septiembre de 2011

1. PANORAMA GENERAL	5
1.1. Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima	5
1.2. Demografía y sociedad	6
1.2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento	6
1.2.2. Población urbana y de las principales ciudades	6
1.2.3. Distribución de la población por edades y sexos	7
1.2.4. PIB per cápita	8
1.3. Población activa (total, por sectores, desempleo)	8
1.4. Organización político-administrativa	9
1.4.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento	9
1.4.2. Organización administrativa y territorial del Estado	12
1.4.3. La Administración Económica y Comercial y distribución de competencias	12
1.5. Relaciones internacionales/regionales	13
2. MARCO ECONÓMICO	16
2.1. Estructura de la economía (evolución del PIB; distribución sectorial del PIB; inflación)	16
2.2. Principales sectores de la economía (evolución y situación actual)	18
2.2.1. Agrícolas y de consumo	19
2.2.2. Industriales y de servicios	20
2.3. El sector exterior: relaciones comerciales (exportaciones, importaciones, comercio bilateral, balanza de pagos, endeudamiento exterior)	21
2.4. Infraestructura de Transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos, aero-puertos y vías fluviales)	25
3. ESTABLECERSE EN EL PAIS	26
3.1. El mercado (nivel de vida, demanda pública y privada, principales centros de negocios)	26
3.2. Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial	27
3.3. Importancia económica del país en la región	30
3.4. Perspectivas de desarrollo económico	31
3.5. Oportunidades de negocio (sectores prioritarios para el inversor / exportador español)	31
4. IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	32
4.1. Tramitación de las importaciones (sistema arancelario; despacho de aduanas; documentación necesaria)	32

4.2. Aranceles y Regímenes económicos aduaneros (zonas y depósitos francos; perfeccionamiento; <i>draw-back</i> ; importación temporal)	34
4.3. Normas y requisitos técnicos (normalización, homologación y certificación)	35
4.4. Regulación de cobros y pagos al exterior	37
4.5. Contratación Pública. Criterios de adjudicación de Contratos	40
5. INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	42
5.1. Marco legal	42
5.2. Repatriación de capital/control de cambios	46
5.3. Incentivos a la inversión (fiscales, sectoriales, regionales y locales)	47
5.4. Establecimiento de empresas	48
5.4.1. Representación y agencia	48
5.4.2. Tipos de sociedades	49
5.4.3. Constitución de sociedades (formalidades, costes, restricciones a la propiedad extranjera)	53
5.4.4. Joint ventures, socios locales	54
5.5. Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)	55
6. SISTEMA FISCAL	56
6.1. Estructura general	56
6.2. Sistema impositivo (estatal, regional y local)	56
6.3. Impuestos	56
6.3.1. Sociedades	57
6.3.2. Renta personas físicas	57
6.3.3. IVA	58
6.3.4. Otros	59
6.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera	59
7. FINANCIACIÓN	59
7.1. Sistema financiero	60
7.2. Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación	63
7.3. Acuerdo de cooperación económico-financiera con España (de existir)	63
8. LEGISLACIÓN LABORAL	63
8.1. Contratos	63
8.2. Trabajadores extranjeros	63
8.3. Salarios, jornada laboral	64
8.4. Relaciones colectivas; sindicatos; huelga	66

8.5. Seguridad social	67
9. INFORMACIÓN PRÁCTICA	67
9.1. Costes de establecimiento (costes medios reales de apertura de una oficina, contratación de personal, servicios básicos de oficina y generales, vivienda, etc.)	68
9.2. Información general	80
9.2.1. Formalidades de entrada y salida	80
9.2.2. Hora local, vacaciones y días festivos	81
9.2.3. Horarios laborales (bancos, comercios, empresas y AA.PP.)	82
9.2.4. Comunicaciones con España: Telecomunicaciones y comunicaciones por diversas vías	82
9.2.5. Moneda. Evolución del tipo de cambio con respecto al € y al US\$	84
9.2.6. Lengua oficial y religión	84
9.3. Otros datos de interés (Precauciones sanitarias, Colegios y Universidades, corriente eléctrica, etc.)	85
9.4. Direcciones útiles	86
9.4.1. En España	86
9.4.1.1. Representaciones oficiales	86
9.4.1.2. Otras	87
9.4.2. En el país	88
9.4.2.1. Representaciones oficiales españolas	88
9.4.2.2. Principales organismos de la Administración pública	91
9.4.2.3. Organizaciones industriales y comerciales	92
9.4.2.4. Sanidad	93
9.4.2.5. Hoteles	93
9.4.2.6. Otros: prensa, alquiler de coches, etc.	94
9.4.3. Guía de direcciones locales de Internet de interés	95
10. BIBLIOGRAFÍA	95
11. ANEXOS	97
	97
	99
	99

1. PANORAMA GENERAL

1.1. Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima

Los Estados Unidos de América son el cuarto país más grande del mundo en extensión, gracias a una superficie de 9.629.091 km² (el 47% de los cuales son superficie agraria y el 29% es terreno forestal) y una extensión de 4.500 Km. de este a oeste y 2.575 Km. de norte a sur. (Fuente: Naciones Unidas, *United Nations Demographic Yearbook*, <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/DYB2004/Table03.pdf>).

La superficie continental de los EE.UU. limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el océano Atlántico y el mar Caribe y al oeste con el océano Pacífico.



A grandes rasgos, el territorio estadounidense se puede considerar como una gran depresión bordeada a este y oeste por tierras altas. Las llanuras centrales se extienden desde Canadá hasta el golfo de México, limitadas en el oeste por las montañas Rocosas y en el este por la cordillera de los Apalaches, que atraviesa el continente desde la región de los Grandes Lagos, en la frontera con Canadá, hasta la gran llanura costera del sur, en el Golfo de México. Al oeste de las Rocosas se elevan las cordilleras costeras de las Cascadas y las Sierras, con cumbres que sobrepasan los 4.000 metros de altitud. Al sur y al este de los Apalaches se extiende una llanura costera, estrecha al norte, que va ensanchándose al sur del estado de Nueva York.

El río Mississippi (3.705 Km.) y sus afluentes, el Missouri (4.127 Km.) y el Ohio (1.571 Km.), conforman el mayor sistema fluvial de Estados Unidos (Fuente: *U.S. Geological Survey, Department of the Interior*). Los tres son navegables, el Ohio en todo su recorrido.

Dada su enorme extensión, los Estados Unidos poseen una gran variedad de climas locales y regionales, aunque con predominio del de tipo continental en la zona atlántica y en el interior del país, en el sudeste se da un clima continental y húmedo, tropical en Florida, árido en las Rocosas, y oceánico y mediterráneo en el sudoeste. En Alaska, los inviernos son extremadamente fríos (hasta -40 grados en algunas zonas) y los veranos relativamente suaves. Hawai disfruta de un clima templado a lo largo de todo el año.

1.2. Demografía y sociedad

1.2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento

La población de los Estados Unidos de América ascendía, según el último censo del U.S. Census Bureau publicado en Febrero de 2011, a 308.745.538 habitantes (<http://www.census.gov/population/www/index.html>), con una densidad de población relativamente baja, en torno a los 31 hab./km² (compárese con los 80 hab./km² de España).

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. Los residentes legalizados nacidos en el extranjero ascienden a 38,5 millones, en torno al 12,5% de la población de los Estados Unidos (datos basados en la American Community Survey de 2009).

Por grupos étnicos, cabe destacar el crecimiento experimentado durante la última década de la población hispana (+43% respecto al censo de 2000), que con 50,5 millones de personas supone ya un 16,3% de la población total, alcanzando porcentajes superiores al 35% en estados del Sur y Suroeste como California, Arizona y Texas. En términos de razas, la población blanca engloba un 72,4% (incluida latina o hispana), siendo el grupo racial más numeroso; a continuación se sitúan la población negra y afroamericana (12,6% del total), asiática (4,8%) e india americana (0,9%). El resto de razas suman un 9,3%, según datos del censo de 2010 estadounidense (<http://www.census.gov>).

Tabla 1. Principales indicadores demográficos

Población total (habitantes)	
Datos de censo (1 de abril de 2000)	281.421.906
Datos de censo (1 de Marzo de 2010)	308.745.538
Densidad demográfica (estimación 2010)	33,7
Tasa de crecimiento natural (estimación 2011)	5,45
Tasa de crecimiento migratorio (estimación 2011)	4,18
Población urbana (79% según Censo del 2000)	82%
Esperanza de vida (2011)	78,37

Fuente: US Census Bureau, CIA World Factbook 2011

1.2.2. Población urbana y de las principales ciudades

La población se concentra entre California y la costa Este, sumando un 49,34% conjuntamente. Sus principales áreas metropolitanas son las siguientes: New York, Los Angeles, Chicago, Dallas, Philadelphia, Houston, Washington, Miami, Atlanta, Boston y San Francisco.

Tabla 2. Población de las principales áreas metropolitanas estadounidenses

Área metropolitana	Millones de Hab.
New York	18,9
Los Angeles	12,83
Chicago	9,46
Dallas-Fort Worth	6,37
Philadelphia - Candelaria - Wilmington	5,96
Houston - Sugarland - Baytown	5,94
Washington - Arlington - Alexandria	5,58
Miami - Fort Lauderdale	5,56
Atlanta - Sandy Springs	5,27
Boston - Cambridge	4,55
San Francisco - Oakland - Fremont	4,33

Fuente: US Census Bureau, Census 2010

1.2.3. Distribución de la población por edades y sexos

La proporción de mujeres sobre el total de la población estadounidense es ligeramente mayor que la de hombres para todos los rangos de edades. En su total, el 50,7% de la población es femenina.

Tabla 3. Distribución de la población por sexo

Estimación de 2010	Habitantes	%
Población Total	308.745.538	100
Hombres	148.418.500	49,3
Mujeres	152.819.203	50,7
<i>Más de 19 años</i>		
Hombres	109.188.733	48,4
Mujeres	116.289.249	51,6
<i>Más de 65 años</i>		
Hombres	17.362.960	43,1
Mujeres	22.905.024	56,9

Fuente: US Census Bureau, "Age and Sex Composition: 2010. 2010 Census Briefs"

Si se estructura la población por edades, las proporciones son las siguientes:

Tabla 4. Distribución de la población por edades

Estimación de 2010	Habitantes	%
Población Total	308.745.538	100
Menores de 5 años	20.201.362	6,5
De 5 a 15 años	45.268.671	14,66
De 16 a 65 años	203.007.521	65,75
Más de 65 años	40.267.984	13,0

Fuente: US Census Bureau, "Age and Sex Composition: 2010. 2010 Census Briefs"

1.2.4. PIB per cápita

La renta per cápita en los Estados Unidos, alrededor de 47.214 dólares (dato de 2010), es una de las más altas entre los países desarrollados. (Fuentes: Bureau of Economic Analysis: <http://www.bea.gov/> y Census Bureau: <http://www.census.gov/>).

Ello contribuye a que el país ocupe un puesto privilegiado en las evaluaciones de desarrollo de la ONU de las últimas décadas, puesto 13 en el Índice de Desarrollo Humano de la ONU de 2009. (Fuente: Naciones Unidas: <http://www.un.org/spanish/>).

Al igual que la población, la actividad económica del país se encuentra concentrada en las zonas costeras y fronterizas del país, destacando por su importancia las zonas de Nueva Inglaterra, el Medio-Este, Florida, California y los Grandes Lagos.

Tabla 5. Clasificación en zonas geográficas de los Estados Unidos

Zona Geográfica	Estados que la componen
Región noreste	Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, New York, New Jersey, Pennsylvania
Medio oeste	Ohio, Indiana, Illinois, Michigan, Wisconsin, Minnesota, Iowa, Missouri, North Dakota, South Dakota, Nebraska, Kansas
Región del sur	Delaware, Maryland, District of Columbia, Virginia, West Virginia, North Carolina, South Carolina, Georgia, Florida, Kentucky, Tennessee, Alabama, Mississippi, Arkansas, Louisiana, Oklahoma, Texas

Fuente: US Census Bureau

1.3. Población activa (total, por sectores, desempleo)

Al analizar los recursos humanos, se comprueba que los Estados Unidos poseen una elevada tasa de actividad (75 % para los hombre, 60% para las mujeres) que se traduce en una población activa de 152,9 millones de personas, de la que el 47% son mujeres.

Su economía está profundamente terciarizada, concentrándose en este sector la gran mayoría del empleo. La agricultura, altamente capitalizada, tiene una importancia muy reducida en términos de población activa.

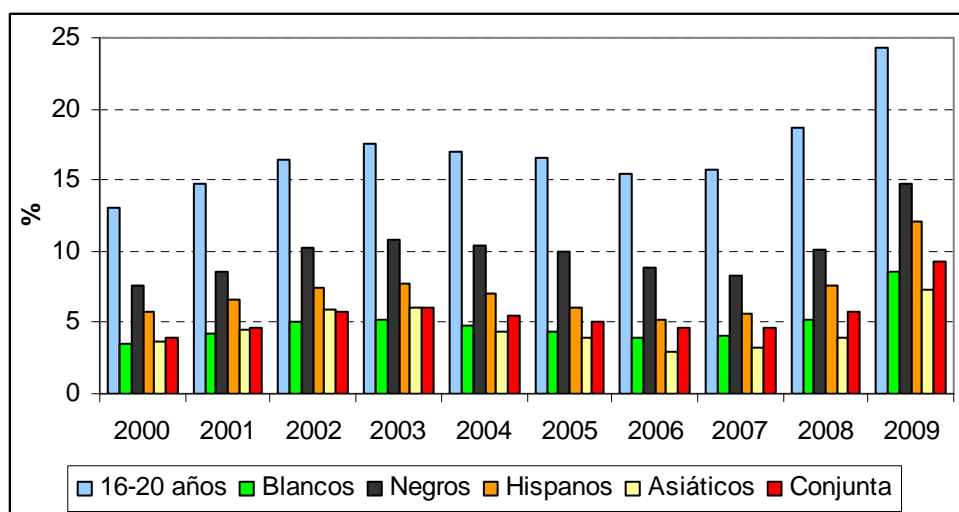
Tabla 6. Porcentaje de empleo por sectores

Sector	Empleados	Porcentaje
Agricultura	2.617.810	1,8
Industria y Construcción	27.210.840	19
Servicios	113.367.143	79,2
TOTAL	143.195.793	100

Fuente: Bureau of Labor Statistics

La cifra de desempleo se situó en el 9,1% en agosto de 2011, con más de 14 millones de personas desempleadas. Por segmentos, el paro presenta tasas mayores en la población de raza negra (16,5%) y en los jóvenes menores de 20 años (25,4%). (Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/cps/home.htm>).

Gráfico 1. Desempleo medio en Estados Unidos



Fuente: Bureau of Labor Statistics

Desde una tasa de desempleo del 6% en 2003, ésta fue descendiendo hasta registrar un 4,6% en 2007. Sin embargo, a partir de 2008, comienza a elevarse de nuevo, alcanzando el 5,8% en 2008, el 9,3% en 2009 y 9,7% en 2010, como consecuencia de la fuerte crisis económica. El último dato disponible es el 9,1% en agosto de 2011.

1.4. Organización político-administrativa

1.4.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento

Estados Unidos es una república constitucional, presidencial y federal. Su forma de gobierno es conocida como democracia presidencialista por los poderes que la

Constitución confiere al presidente. La elección del presidente es indirecta a través de un colegio electoral.

El Presidente elige a los miembros de su Gabinete, aunque deben ser confirmados por el Senado. Igualmente se le encomiendan las siguientes funciones: actuar como Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, firmar los Tratados y ejecutar las leyes federales. Además, el Presidente instrumenta el calendario político de su partido. A diferencia de lo que ocurre en la mayoría de las democracias parlamentarias, los miembros del Gabinete no pueden ser a la vez miembros del Congreso.

El Vicepresidente, cuyo período de mandato es igual al del Presidente, además de ser Presidente del Senado es designado para suceder al Presidente en caso de fallecimiento o destitución del primero durante su mandato y hasta que se lleven a cabo nuevas elecciones. Las funciones ejecutivas del Vicepresidente incluyen la participación en las reuniones del Consejo de Seguridad Nacional, así como todas aquellas que el Presidente le encomiende por delegación.

Las últimas elecciones a la Presidencia de EE.UU. se celebraron en noviembre de 2008. La candidatura demócrata Obama-Biden se impuso a la republicana McCain-Palin con 65 millones de votos, 53% del total, frente a los 57 millones de votos de los republicanos, 46% del total.

Tabla 7. Composición del Gobierno de los Estados Unidos

Cargo	Nombre
Presidente de los EE.UU.	Barack H. Obama
Vicepresidente de los EE.UU. y Presidente del Senado	Joseph R. Biden
Secretaria de Estado	Hillary R. Clinton
Secretario del Tesoro	Timothy F. Geithner
Secretario de Defensa	Leon Panetta
Fiscal General (Ministro de Justicia)	Eric H. Holder Jr.
Secretario de Interior	Kenneth L. Salazar
Secretario de Agricultura	Thomas J. Vilsack
Secretario de Comercio	John Bryson (pend. confirmación Senado)
Secretaria de Trabajo	Hilda L. Solis
Secretaria de Salud y Servicios Sociales	Kathleen Sebelius
Secretario de Vivienda y Desarrollo Urbano	Shaun L.S. Donovan
Secretario de Transporte	Ray LaHood
Secretario de Energía	Steven Chu
Secretario de Educación	Arne Duncan
Secretario para Asuntos de Veteranos	Eric K. Shinseki
Secretaria para la Seguridad Interna	Janet Napolitano
Miembros destacados del Gabinete	
Jefe del Gabinete del Presidente	Bill Daley
Oficina de Gestión Presupuestaria	Jacob Lew
Consejo de Asesores Económicos	Vacante
Agencia de Protección de Medio Ambiente	Lisa P. Jackson
Oficina del Representante Comercial (USTR)	Ronald Kirk

Fuente: The White House.

El **poder legislativo** reside en el Congreso de los EE.UU. que se compone de dos Cámaras: La Cámara de Representantes y el Senado. El Senado está formado por 100 senadores (dos por cada Estado). La Cámara de Representantes cuenta con 435 miembros con voto (en número proporcional a la población de los Estados que representan), a los que hay que añadir otros cinco miembros sin voto en el pleno de la Cámara, aunque sí pueden votar en los Comités. Estos últimos son un "Resident Commissioner" por el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, y cuatro Delegados representando al Distrito de Columbia, Guam, Samoa y las Islas Vírgenes. Tanto los Senadores como los Representantes son elegidos por sufragio universal directo.

En lo que se refiere a las **elecciones** para el Legislativo éstas se producen cada dos años en años pares. Los Representantes (Cámara Baja) se presentan a elecciones cada dos años, mientras que los Senadores (Cámara Alta) lo hacen cada seis (el Senado se renueva por un tercio cada dos años) Las últimas elecciones legislativas se celebraron en noviembre del año 2010, y en ellas el Partido Republicano obtuvo la mayoría en la Cámara de Representantes y el Partido Demócrata mantuvo su mayoría en el Senado. Tras dichas elecciones la relación de fuerzas ha quedado de la siguiente forma:

Tabla 8. Representación en las distintas cámaras

Órgano	Nº	Representantes
Senado	100	53 demócratas 46 republicanos 1 independiente
Cámara de Representantes	435	193 demócratas 242 republicanos

Fuentes:

http://www.senate.gov/pagelayout/history/one_item_and_teasers/partydiv.htm;

<http://clerk.house.gov/>, http://clerk.house.gov/member_info/cong.html

El **proceso legislativo**. Los Proyectos de Ley pueden ser introducidos en ambas Cámaras, incluso la Administración puede presentar propuestas legislativas, aunque éstas deberán ser presentadas en el Congreso por sus miembros. Una vez los Proyectos han sido admitidos a trámite los mismos son examinados por los Comités correspondientes, que deben aprobarlos antes de presentarlos en el Pleno.

Los Proyectos han de ser aprobados por ambas Cámaras (mayoría simple). Cuando los Proyectos de Ley aprobados por ambas Cámaras sobre una misma materia son diferentes, se crea un Comité Mixto (Conferencia) que debe llegar a un texto consensuado que se somete nuevamente a la aprobación de los respectivos Plenos.

Las leyes han de ser aprobadas por ambas Cámaras y ratificadas por el Presidente, que tiene derecho de veto. En caso de ejercer este derecho, la ley sólo podrá ser promulgada si se logra una mayoría favorable a la misma de dos tercios de los votos en ambas Cámaras.

El **sistema judicial** norteamericano se compone de tribunales federales y estatales. El reparto de competencias se basa en el Artículo III de la Constitución. Con carácter general, los **tribunales federales** tienen jurisdicción sobre cuestiones federales (casos en los que Estados Unidos es parte, violaciones de la Constitución o leyes federales, controversias entre Estados o con gobiernos 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, etc.).

Departamento del **Tesoro** (Timothy F. Geithner.): Competencias en Fiscalidad, Financiación Internacional, Deuda Pública, Tesoro, Supervisión de Instituciones Financieras y Aduanas.

Departamento de **Comercio**, (John Bryson, pendiente de confirmación por el Senado): Competencias en Desarrollo Económico y Tecnológico, Defensa de la Competencia, PYMES, Turismo y Comercio Exterior (control exportaciones, medidas defensa comercial, promoción exportación).

Oficina del Representante Comercial, (**USTR**), (Ronald Kirk): Integrada en la Oficina Ejecutiva del Presidente. Responsable de la Política Comercial Exterior (negociaciones comerciales y OMC).

Consejo Económico Nacional: Integrado en la Oficina Ejecutiva del Presidente. Su actual presidente es Gene Sperling. Coordina la aplicación de medidas económicas. <http://www.whitehouse.gov/nec/>.

Consejo de Asesores Económicos: Integrado en la Oficina Ejecutiva del Presidente. Asesora al Presidente y analiza las diversas políticas económicas. Tras Christina Romer y Austan Goolsbee como presidentes, actualmente su presidencia está vacante. <http://www.whitehouse.gov/cea/>.

Reserva Federal: Entidad responsable de la política monetaria y supervisión bancaria. Sus recomendaciones son valoradas en todos los ámbitos de decisión económica. Tras su confirmación por parte del Senado, Ben Bernanke ha iniciado un segundo mandato. <http://www.federalreserve.gov/>.

1.5. Relaciones internacionales/regionales

PARTICIPACIÓN EN ORGANISMOS MULTILATERALES

Estados Unidos está presente en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. Es además sede de un gran número de estas organizaciones, entre las que cabe destacar la de las Naciones Unidas (ONU) en Nueva York, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de Estados Americanos (OEA), cuyas sedes se encuentran en Washington DC.

ACUERDOS MULTILATERALES DE LIBRE COMERCIO

En sus relaciones comerciales con otros países, EE.UU. siempre ha defendido la liberalización del comercio mundial, aunque este objetivo se procura compatibilizar con prioridades de orden interno. Estados Unidos es miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y ha suscrito diversos acuerdos comerciales de carácter multilateral, regional o bilateral con un gran número de países.

Estados Unidos tiene en la actualidad firmados Acuerdos de Libre Comercio o está en negociaciones con las siguientes áreas: NAFTA, FTAA, CAFTA-RD, MEFTA, APEC, ASEAN y ATPA. En el siguiente cuadro se muestran las áreas junto a los países, así como países con los que ha establecido un acuerdo bilateral:

Grupo	País	Firmado	Grupo	País	Firmado
ATPA	Colombia	22/11/2006	NAFTA	Canadá	01/01/1994
ATPA	Perú	12/04/2006	NAFTA	México	01/01/1994
CAFTA	Costa Rica	02/08/2005	SACU	Botswana	Pendiente
CAFTA	El Salvador	02/08/2005	SACU	Lesoto	Pendiente



CAFTA	Guatemala	02/08/2005	SACU	Namibia	Pendiente
CAFTA	Honduras	02/08/2005	SACU	Suazilandia	Pendiente
CAFTA	Nicaragua	02/08/2005	SACU	Sudáfrica	Pendiente
CAFTA	Rep. Dominicana	02/08/2005		Australia	18/05/2004
MEFTA	Barein	14/09/2004		Corea	Pendiente
MEFTA	Israel	01/09/1985		Chile	04/06/2004
MEFTA	Jordania	24/10/2000		Malasia	Pendiente
MEFTA	Marruecos	15/06/2004		Panamá	19/12/2006
MEFTA	Omán	19/01/2006		Singapur	06/05/2003
MEFTA	EAU	Pendiente			

El Acuerdo NAFTA (North America Free Trade Agreement) entró en vigor el primero de enero 1994. Esta área- Canadá y Méjico- es el principal cliente de los EE.UU. en la actualidad, superando las exportaciones a la UE 27 y a China conjuntamente.

Las negociaciones para el Area de Libre Comercio de las Américas, ("Free Trade Agreement of the Americas", FTAA), que tenían alta prioridad para la Administración Bush, han quedado en compás de espera después de la última cumbre ministerial que tuvo lugar en Miami el 20 y 21 de noviembre de 2003. En este encuentro no pudo alcanzarse un acuerdo entre las posiciones divergentes planteadas por Estados Unidos y Brasil, optándose por un compromiso de mínimos que permitiese mantener las negociaciones abiertas sin precisar claramente su alcance. Las sesiones negociadoras se reanudaron en febrero 2004, en Puebla, México. Tras la reunión de la Cumbre de las Américas en noviembre del 2.005 y la última celebrada en Puerto España en abril del 2.009 parece que las prioridades no son tanto la firma de un acuerdo de libre comercio como el desarrollo de la cooperación económica en una serie de áreas como la energía,etc..

El Congreso de los EE.UU. aprobó por escaso margen el Acuerdo de Libre Comercio con cinco países centroamericanos y la República Dominicana, conocido como CAFTA (Central America Free Trade Agreement). El acuerdo comercial que está firmado pero pendiente de ratificación en Costa Rica, permitirá a Estados Unidos estrechar los vínculos comerciales con Nicaragua, Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y la República Dominicana. La administración Bush encontró serias dificultades en la tramitación del acuerdo por la oposición de ciertos congresistas y grupos de presión como los productores de azúcar y textil. Así la administración tuvo que hacer ciertas concesiones a miembros del legislativo para conseguir su aprobación, especialmente en el sector de textiles, que ahora tienen que ser aceptadas por los países CAFTA-RD afectados.

Colombia, Ecuador y Perú iniciaron en mayo 2004 negociaciones con EE.UU. para llegar a un acuerdo de promoción del comercio andino (Andean Trade Promotion Agreement). Aunque inicialmente se avanzó con mucha rapidez, surgieron muchas dificultades en las discusiones sobre temas problemáticos como agricultura, inversiones y propiedad intelectual. Finalmente, Perú y Estados Unidos firmaron en abril de 2006 el Peru-US Acuerdo de Libre Comercio (Trade Promotion Agreement), ratificado por el Congreso peruano y el Congreso de los EE.UU. (este último con fecha 4 de diciembre de 2007). Este acuerdo sirvió al mismo tiempo como borrador de acuerdo multilateral ya que más adelante Colombia, que había tomado parte en las negociaciones, finalizó su negociación el 22 de noviembre de 2006. Tras la ratificación por el Congreso estadounidense del Acuerdo con Perú, quedaría pendiente el de Colombia, pendiente de que el Congreso acepte las garantías de las autoridades colombianas de defensa de los sindicalistas.

El acuerdo MEFTA (Middle East Free Trade Agreement) ó Acuerdo de Libre Comercio con Oriente Medio se comenzó a negociar en mayo de 2003 (Israel tenía un acuerdo anterior,

pero de carácter bilateral). Los países que forman parte del MEFTA son los Israel, Jordania, Marruecos, Bahrein, y Omán, cuyo Acuerdo de Libre Comercio se firmó en enero de 2006. Ahora mismo están en negociaciones con Emiratos Árabes.

Está pendiente de firma el acuerdo US – SACU ALC, se trata de un acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Aduanera Sudafricana (SACU), formada por Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia. Las negociaciones comenzaron en Pretoria en junio de 2003, aunque desde entonces no se ha avanzado de manera significativa. Estos cinco países ya disfrutaban de un comercio preferente con US bajo el acuerdo AGOA (Acta para la Oportunidad y Crecimiento Africano).

En diciembre de 2009, Ron Kirk, actual United States Trade Representative notificó al Congreso de los EE.UU. la intención del Presidente Obama de iniciar la negociación de un acuerdo regional con países de Asia y Pacífico asiático, con el nombre de Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement con el que EE.UU. tendría un mejor acceso a los mercados clave de Asia. Este Acuerdo incluiría inicialmente a Australia, Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

ACUERDOS BILATERALES DE LIBRE COMERCIO

Los principales ALC bilaterales de los que forma parte EE.UU. son:

- ALC con Israel desde 1985.
- ALC con Jordania, que entró en vigor en 2001
- ALC con Marruecos, en vigor desde 2006.
- ALC con Bahrein, en vigor desde 2006
- ALC con Omán, en vigor desde 2009
- ALC con Chile y Singapur, en vigor desde 2004.
- ALC con Australia, en vigor desde 2005, y por el cual más del 99% del comercio entre Australia y EE.UU. queda sin gravamen.
- ALC con Panamá: En abril de 2004 comenzaron las negociaciones para firmar un ALC con Panamá, que concluyeron el 19 de diciembre de 2006, estando pendiente su ratificación por el Congreso de EE.UU. tras la adecuación de sus disposiciones a las peticiones de los congresistas de respeto de las normas laborales y medioambientales.
- Perú y EE.UU. firmaron en abril de 2006 un Trade Promotion Agreement, por el cual se liberaliza significativamente el comercio de bienes y servicios entre ambas partes. Entró en vigor en 2009.
- La negociación de un ALC con Colombia, finalizó en noviembre de 2006, sin embargo queda pendiente su ratificación por parte del Congreso estadounidense.
- ALC con Malasia y Corea. En marzo de 2006 comenzaron las negociaciones. Con Corea del Sur, el texto se completó en abril de 2007 pero el Acuerdo está pendiente de ratificar por el Congreso de los EE.UU. por los problemas con las exportaciones de vacuno y automóviles de EE.UU. Con Malasia se sigue negociando. Estos dos acuerdos serían la base para alcanzar un ALC multilateral con los países ASEAN (Association of South East Asian Nations).

Se puede obtener información actualizada de las relaciones comerciales de EE.UU. en las siguientes páginas web del US Trade Representative y del Departamento de Estado:

- *Bureau of International Organization Affairs* (oficina encargada de las relaciones con la ONU y demás organismos internacionales): www.state.gov/p/io/

- *Bureau of Resource Management* (oficina que distribuye los fondos destinados a los distintos organismos internacionales): www.state.gov/s/d/rm/rls/

- *African Growth and Opportunity Act*: www.agoa.gov/

2. MARCO ECONÓMICO

2.1. Estructura de la economía (evolución del PIB; distribución sectorial del PIB; inflación)

La economía de EE.UU. es con diferencia la mayor economía del mundo, con un producto interior bruto en 2010 superior a 14,5 billones de dólares. Incluso si se mide el PIB de Estados Unidos en paridad de poder adquisitivo, la producción norteamericana es algo menos de una vez y media la de China, tres veces la de Japón y casi cinco veces la de Alemania. Sólo la UE-27 tiene un PIB ligeramente superior al de EE.UU. Estados Unidos alberga a 310 millones de personas y la renta per cápita aproximada es de 47.200 dólares. El gasto en consumo anual por persona se sitúa en torno a los 33.000 dólares.

La economía americana ha estado tradicionalmente relativamente cerrada. Los EE.UU. han producido localmente todo tipo de productos y cuentan con grandes recursos naturales. Aunque el proceso de globalización y las oportunidades que ésta ofrece le han permitido deslocalizar muchos procesos productivos, el mercado americano es, ante todo, un mercado de empresas y marcas locales, y tanto una parte de la población como del Congreso se declaran favorables al proteccionismo. El grado de apertura se sitúa algo por debajo del 30%.

La estructura económica de Estados Unidos es semejante a la del resto de economías de la OCDE y los servicios continúan incrementando su peso. Son especialmente relevantes los servicios de distribución, transporte, inmobiliarios, sanitarios y financieros. Todos ellos han experimentado una profunda transformación a través de la introducción de nuevas tecnologías de la información. El incremento de la productividad en la economía de Estados Unidos en los últimos 15 años se ha debido sobre todo a un incremento de la productividad en el sector servicios, especialmente en el sector de la distribución, y no en los sectores industrial o agrícola como ocurría tradicionalmente.

El sector industrial ha perdido peso muy rápidamente en el conjunto de la producción. Las empresas han hecho frente al impacto de la globalización mediante dos estrategias: la deslocalización de los procesos de producción más intensivos en mano de obra hacia Asia y Latinoamérica y la introducción de nuevas tecnologías para incrementar la productividad. Los resultados han sido desiguales. Mientras sectores muy intensivos en mano de obra, como el sector textil, prácticamente han desaparecido, otros sectores han llevado a cabo fuertes procesos de reconversión que les ha permitido sobrevivir a la competencia exterior.

Los procesos de deslocalización industrial que se producen en EE.UU. tienen como objetivo, más que la exportación, el preservar el propio mercado de los Estados Unidos. En la gran mayoría de sectores de bienes industriales, especialmente de bienes de consumo, es muy difícil encontrar marcas extranjeras; lo común es una oferta mayoritaria de marcas americanas que deslocalizan la producción para rebajar costes.

La agricultura aporta tan sólo el 1,20% del PIB. Estados Unidos es líder en cultivo de productos genéticamente modificados. La mayor parte de la producción se concentra en pocos productos (maíz, soja, trigo, algodón y ganadería) y en los estados agrícolas del Medio Oeste. El peso político del sector agrícola, especialmente en el Senado de los

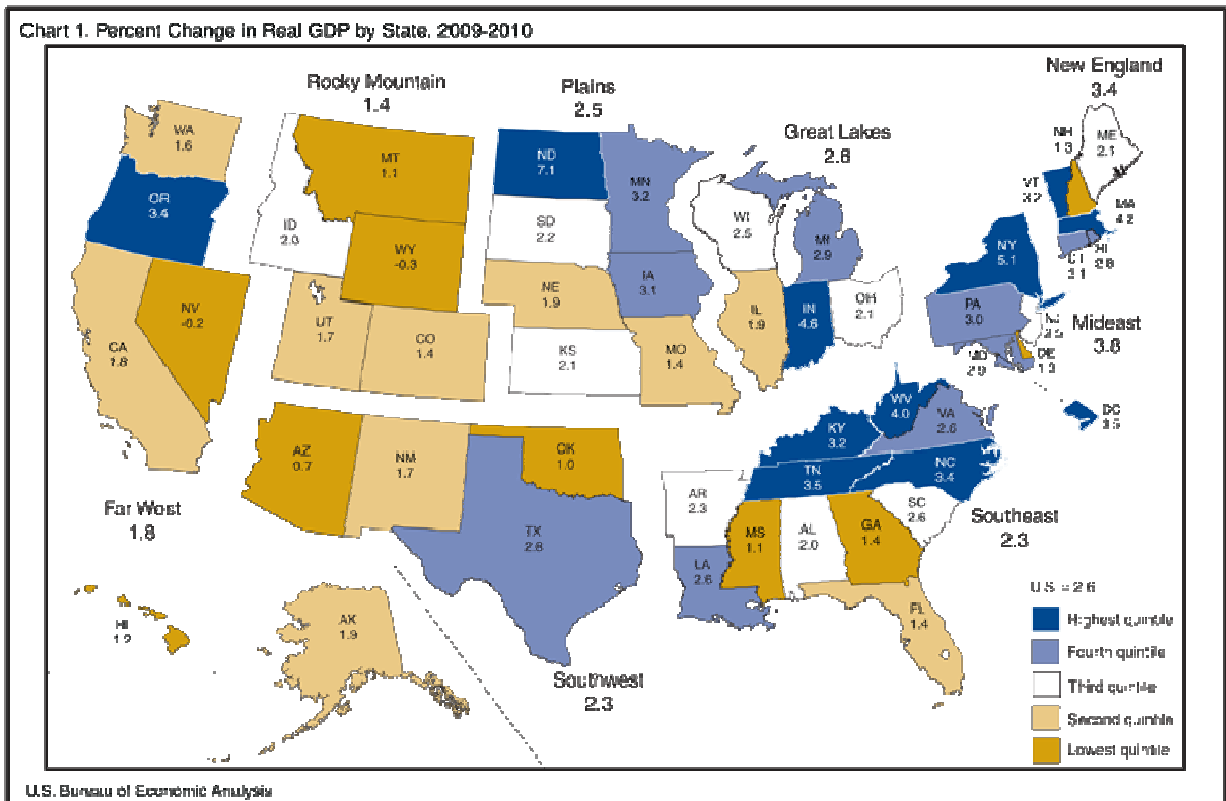
EE.UU., explica una parte importante de la política económica interna (*Farm Bill*) y externa (posición en la Ronda Doha y en los acuerdos comerciales bilaterales) de EE.UU.

La construcción, debido al impacto de la crisis inmobiliaria, ha disminuido por tercer año consecutivo hasta situarse en el 3,4% del PIB. En 2008 alrededor del 68% de los americanos eran propietarios de su vivienda. Este porcentaje se incrementó a partir de 1994, pero debido al reciente estallido de la burbuja inmobiliaria ha descendido de nuevo hasta casi ese nivel. Como las viviendas en propiedad son la principal garantía que se aporta para solicitar el crédito al consumo, el impacto de la crisis, al disminuir el valor de la vivienda, ha tenido un impacto negativo directo en el consumo de otros bienes duraderos.

Desde el punto de vista de la estructura regional, una de las características que más sorprenden de la economía americana es su alto grado de divergencia en crecimiento económico. Desde los años 70 se ha registrado un desplazamiento del peso de la economía norteamericana desde la Costa Este y Grandes Lagos hacia la Costa Oeste y el sur del país. Los estados con el crecimiento más elevado en renta personal durante los últimos años están situados en el noroeste, los Grandes Lagos, las Llanuras y el sur del país. En el sur, el despegue de Atlanta, como nuevo centro industrial y de servicios, de Florida como centro turístico y de Texas, como nuevo centro industrial del país, explican el crecimiento económico que se ha extendido a prácticamente todos los estados al sur del Potomac. Por otra parte, la mayoría de los estados con menor crecimiento en los últimos años están situados en la Costa Oeste y en algunos de los estados del sur. Nueva York continúa siendo el centro financiero del país y también continúa albergando muchos centros de decisión.

En el siguiente gráfico se observa la evolución en el PIB de los diferentes estados en el periodo de tiempo entre 2009 y 2010. Los Estados de Wyoming, Nevada, Arizona y Oklahoma son los que menores tasas de crecimiento están experimentando tras la crisis económica. Por otro lado, Dakota del Norte, Nueva York, Indiana y Massachusetts han sido las zonas con una mejor evolución económica durante este periodo.

Gráfico 3. Cambio porcentual en el PIB estatal real, 2009-10



PIB: El año 2010 comenzó con altas tasas de crecimiento. Sin embargo el crecimiento se fue desacelerando a lo largo del año y esta tendencia ha continuado en 2011. El año 2010 comenzó con una tasa de crecimiento en el primer trimestre en términos anualizados del 3,9%, mientras que durante el cuarto trimestre, la tasa se situó en el 2,3%. De este modo, el año 2010 terminó con un aumento del PIB del 3% en términos reales. Durante el primer trimestre de 2011, la economía se ralentizó considerablemente y creció a una tasa anualizada del 0,4%, el crecimiento se ha recuperado ligeramente en el segundo trimestre, alcanzando una tasa del 1,3%. (Fuente: BEA, <http://www.bea.gov/national/>)

Precios: El índice de precios al consumo (CPI) marcó en 2010 una variación interanual del 1,6%, según los datos publicados. A pesar de la moderación del año 2010, a lo largo de 2011, el aumento del precio del petróleo y de otras materias primas ha ido elevando la tasa de crecimiento del IPC. En julio de 2011 el índice de precios al consumo (CPI) aumentó un 0,5% con respecto al mes anterior, por lo que la tasa de variación interanual en julio se situó en el 3,6%. En cuanto a la tasa de inflación subyacente, esta registró una tasa de variación interanual en julio del 1,8%. Finalmente, los precios de la energía muestran una variación interanual del 19% en julio de 2011. (Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/cpi/home.htm>).

Desempleo: La tasa de desempleo se mantiene en torno al 9% desde el principio de 2011. En el mes de agosto de 2011, la tasa se situó en un 9,1%, lo cual supone un nivel históricamente elevado. Esta tasa creció con rapidez durante 2008 y 2009, y desde entonces continúa estable. La mayor parte de la destrucción de puestos de trabajo se ha producido en los sectores de construcción, industria y servicios. (Fuente: Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/cps/home.htm>).

Cuentas Públicas: Estados Unidos cerró el año fiscal 2009 con un déficit presupuestario de 1.293 millardos de dólares. Dicho déficit se desglosa en unos ingresos de 2.162 millardos de dólares y unos gastos de 3.453 millardos de dólares y equivale a un 8,9% del PIB. (Fuente: Congressional Budget Office, <http://www.cbo.gov>).

2.2. Principales sectores de la economía (evolución y situación actual)

Si se analiza el producto interior bruto por sectores de origen, se observa la importancia del sector servicios en la economía estadounidense. Los servicios en finanzas, seguros e inmuebles representa un 21,1% del PIB, mientras que las manufacturas representan solamente un 11,7%. El comercio representa una parte elevada del PIB con un 11,4%. Finalmente, el peso del sector público dentro del producto interior bruto se sitúa en el 13,7%.

Tabla 9. PIB por ramas de actividad

PIB (por sectores de origen y componentes del gasto)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<u>POR SECTORES DE ORIGEN</u>	%	%	%	%	%	%
AGROPECUARIO	1,29	1,42	1,42	1,11	0,9	1,1
MINERÍA	1,78	1,32	1,85	2,28	1,7	1,9

MANUFACTURAS	19,94	20,03	19,5	18,94	11,2	11,7
CONSTRUCCIÓN	5,09	4,84	4,82	4,08	3,8	3,4
COMERCIO	10,15	10,33	10,02	11,95	11,3	11,4
HOTELES, BARES Y RESTAURANTES	2,74	2,78	2,77	2,78	3,6	3,6
TRANSPORTE	3,06	3,03	3,02	2,91	2,8	2,8
COMUNICACIONES	5,15	5,22	5,37	5,51	4,5	4,6
ELECTRICIDAD Y AGUA	1,74	1,8	1,78	2,15	1,9	1,9
FINANZAS	7,73	7,25	7,79	7,47	8,3	8,4
PROPIEDAD DE VIVIENDA	10,08	9,87	9,75	9,68	13,2	12,7
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	11,13	11,64	11,29	12,9	13,6	13,7
OTROS SERVICIOS	20,11	20,47	19,21	18,25	23	22,8
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: Bureau of Economic Analysis
http://www.bea.gov/industry/gdpbyind_data.htm

2.2.1. Agrícolas y de consumo

Agricultura

La agricultura estadounidense históricamente destina entre el 15% y el 30% de su producción anual a la exportación. Alrededor de un tercio de la producción agrícola se localiza en los Estados de California, Iowa y Texas.

Estados Unidos, según datos de la FAO para el año 2009, fue el primer productor mundial de los siguientes productos: soja, maíz, leche, alubias, carne de pollo, de pavo y de ternera, fresas y arándanos. Según los últimos datos disponibles suministrados por la misma organización los principales productos de exportación norteamericana fueron: soja, maíz, trigo, fibras de algodón, carne de cerdo y carne de pollo. Estas exportaciones supusieron aproximadamente 53 millardos de dólares en el mismo año. En cuanto a las importaciones, los primeros productos fueron: bebidas alcohólicas, vinos, café verde y cerveza de cebada. El valor de estas importaciones fue en dicho año de 17 millardos de dólares.

El sector agrario de los EE.UU. tiene una marcada vocación exportadora, y la política agraria estimula las exportaciones. El valor de las exportaciones agrarias norteamericanas en el año 2010 fue de 107,7 millardos de dólares, representando alrededor del 8,3% del total de exportaciones estadounidenses. En el año 2008 se alcanzó un máximo con 115 millardos de dólares en exportación de productos agrícolas, tras un crecimiento durante los últimos veinte años en los que se ha duplicado su valor.

Estados Unidos es uno de los mayores exportadores mundiales de cereales, semillas oleaginosas y carne de ave. Los principales mercados de exportación son los países NAFTA (México y Canadá), Japón, la Unión Europea y China.

En cuanto a las importaciones norteamericanas de productos agrarios, éstas fueron de 91,7 millardos de dólares y suponen aproximadamente un 4,7% del total de las importaciones totales de EE.UU. Los principales productos importados son pescados, moluscos, productos de panadería, vino, licores, frutas y hortalizas.

Minería

Por otro lado, la producción de combustibles es igualmente importante en el país, su elevado consumo de energía ha hecho al país cada vez más dependiente de las importaciones de gas y especialmente petróleo. Los Estados Unidos son el mayor

consumidor de crudo del planeta absorbiendo el 23% de la demanda mundial en 2009, aunque las perspectivas son que esta participación disminuya hasta el 17% en 2035. Mientras, su producción doméstica en 2009 suponía en torno al 10% de la oferta mundial.

En el 2009, según las cifras provisionales del Departamento de Energía, Estados Unidos importó en términos netos 9,6 millones de barriles/día, frente a una producción interna de 9,1 millones de barriles/día. La producción interna se mantiene durante los últimos años junto con las reservas probadas, y las posibles nuevas explotaciones (sobre todo en Alaska) son de difícil acceso y su extracción lleva aparejado un riesgo de impacto ambiental de dimensiones catastróficas, como se ha comprobado en el accidente de la plataforma petrolífera en el pozo Macondo de la Compañía BP en el Golfo de México.

(Fuente datos producción petróleo:

http://www.eia.doe.gov/oil_gas/petroleum/info_glance/petroleum.html)

Esta dependencia exterior influye sensiblemente en la política exterior estadounidense respecto a países productores como Venezuela o los países del Golfo Pérsico.

2.2.2. Industriales y de servicios

El Sector secundario representa en 2010 un 15,1% del PIB de los Estados Unidos, con más de 2 billardos de dólares de producción.

El sector industrial estadounidense abarca una gran variedad de actividades, a pesar de que los costes laborales unitarios en este sector son de los más altos del mundo. Por su importancia cabe destacar la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos, maquinaria industrial, alimentos, bebidas y automóviles.

Tabla 10. Sector secundario

Subsectores	%PIB				
	2006	2007	2008	2009	2010
Construcción	4,90%	4,70%	4,40%	4,10%	3,40%
Industria	12,30%	12,10%	11,60%	11,00%	11,70%
Bienes duraderos (*)	6,90%	6,70%	6,40%	5,90%	6,60%
Bienes no duraderos	5,40%	5,40%	5,20%	5,10%	5,20%
Total Sector Secundario	17,20%	16,80%	16,00%	15,10%	15,10%

Fuente: Bureau of Economic Analysis

http://www.bea.gov/industry/gdpbyind_data.htm

Las empresas norteamericanas son líderes en industrias como la **aeroespacial**, o la **farmacéutica**. También mantienen una posición muy fuerte dentro de la industria química, y se mantiene en la producción de automóviles (gracias a la aplicación de técnicas de producción just-in-time).

Dentro del mercado inmobiliario, la construcción de nuevas viviendas creció ininterrumpidamente hasta 2005, iniciándose una ralentización a partir de 2006. En 2007 se produjo una brusca caída en la construcción, como consecuencia del inicio del impago masivo de hipotecas y el derrumbe del mercado de bonos hipotecarios, que a punto estuvo de llevar al colapso a todo el sistema financiero estadounidense y con éste al mundial. Tras un ligero repunte del crecimiento de las ventas de viviendas, el sector ha vuelto a empeorar y no muestra signos de una recuperación sólida.

2.3. El sector exterior: relaciones comerciales (exportaciones, importaciones, comercio bilateral, balanza de pagos, endeudamiento exterior)

Según datos de la OMC, Estados Unidos se sitúa como el segundo exportador y el primer importador en el comercio mundial de mercancías en 2010. Asimismo, se ha convertido en el primer exportador e importador en el comercio mundial de servicios.

Principales magnitudes

Analizando el sector exterior de EE.UU. durante el período 2000-2010, se observa en términos generales que entre 2003 y 2008 hubo un crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones, seguido de una fuerte contracción en los años 2009 y el inicio de la recuperación en 2010, que continúa en 2011.

Las **exportaciones** han crecido a una tasa media anual de un 5,7% en el período 2000-2010 (7,6% entre 2000 y 2008). Durante 2010, las exportaciones han crecido un 20,6% y han alcanzado los 1.288.662 millones de dólares.

En cuanto a las **importaciones**, han aumentado a una tasa media anual de un 5,15% en el mismo período (8,2% entre 2000 y 2008). En el 2010 las importaciones aumentaron un 22,9%, hasta los 1.935.741 millones de dólares.

Como consecuencia de lo citado anteriormente, el **déficit** ha aumentado un 27,6% en el último año, pasando de 506.944 millones de dólares en 2009 a 647.048 millones de dólares en 2010. Como consecuencia, la tasa de cobertura fue de un 66,57% en 2010, inferior en 125 puntos básicos a la alcanzada en 2009.

COMERCIO EXTERIOR. PRINCIPALES MAGNITUDES							
PERIODO	EXPORTS		IMPORTS		SALDO		COBERTURA
	Millones de \$	% var.igual periodo año anterior	Millones de \$	% var.igual periodo año anterior	Millones de \$	% var.igual periodo año anterior	%
2000	784.781	13,80%	1.230.568	10,70%	-445.787	7,10%	63,77
2001	731.189	-6,83%	1.152.464	-6,35%	-421.275	-5,50%	63,45
2002	697.439	-4,62%	1.171.930	1,69%	-474.491	12,63%	59,51
2003	729.816	4,64%	1.270.225	8,39%	-540.409	13,89%	57,46
2004	821.986	12,63%	1.485.492	16,95%	-663.506	22,78%	55,33
2005	911.686	10,91%	1.692.416	13,93%	-780.730	17,67%	53,87
2006	1.039.406	14,01%	1.875.095	10,79%	-835.689	7,04%	55,43
2007	1.163.957	11,98%	1.982.843	5,75%	-818.886	-2,01%	58,70
2008	1.307.499	12,33%	2.137.608	7,81%	-830.109	1,37%	61,17
2009	1.069.491	-18,20%	1.575.400	-26,30%	-505.909	-39,06%	67,89
2010	1.288.699	20,50%	1.934.555	22,80%	-645.856	27,66%	66,61

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Análisis sectorial

Durante el año 2010, los sectores con una mayor porcentaje de las **exportaciones** norteamericanas de mercancías han sido el de bienes de equipo (34,59% del total) y el

de suministros industriales y de materiales (30,31% del total), mostrando ambos un aumento del 14,20% y del 31,68% en tasa interanual, respectivamente. Por su parte, las exportaciones del sector automóvil (8,68% del total) han aumentado un 36,89%, mientras que las de alimentos y bebidas (8,35% del total) han aumentado un 14,68%.

Por último, las ventas al exterior de bienes de consumo (12,86% del total) han aumentado un 10,47% y las del resto de mercancías (4,36% del total) han situado su subida un 30,02% interanual.

En cuanto a las **importaciones**, las del sector de bienes de equipo (23,22% del total) muestran un aumento del 21,67% respecto a los valores del año 2009. Asimismo, las compras al exterior de suministros industriales y materiales (31,07% del total) han crecido un 30,01%. Las importaciones del sector del automóvil (11,63% del total) se han incrementado un 42,86% en términos interanuales, siendo el sector con un mayor crecimiento, mientras que las de alimentos y bebidas (4,74% del total) han aumentado un 12,40%.

Finalmente, las compras al exterior de bienes de consumo (24,97% del total) y las del resto de mercancías (3,16% del total) han situado sus incrementos interanuales respectivos en el 12,83% y en el 1,60%.

	Exportaciones				Importaciones			
	2010	2009	% total	%10/09	2010	2009	% total	%10/09
Alimentos y bebidas	107.697	93.908	8,35%	14,68%	91.723	81.604	4,74%	12,40%
Suministros industriales y materiales	390.715	296.709	30,31%	31,68%	601.303	462.512	31,07%	30,01%
Bienes de equipo	445.915	390.461	34,59%	14,20%	449.360	369.336	23,22%	21,67%
Sector automóvil	111.859	81.715	8,68%	36,89%	225.194	157.629	11,63%	42,86%
Bienes de consumo	165.751	150.044	12,86%	10,47%	483.345	428.379	24,97%	12,83%
Otras mercancías	56.177	43.206	4,36%	30,02%	61.128	60.165	3,16%	1,60%
Ajustes netos	10.944	12.456	0,85%	-12,14%	23.547	15.818	1,22%	48,86%
TOTAL	1.289.058	1.068.499	100,00%	20,64%	1.935.600	1.575.443	100,00%	22,86%

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Análisis geográfico

Los **principales socios comerciales** de Estados Unidos son la Unión Europea, Canadá, China y México. En el ejercicio 2010, la **Unión Europea** fue el segundo mayor cliente con un 18,60% de las exportaciones mundiales estadounidenses, así como el segundo mayor proveedor de los EE.UU. con un porcentaje del 16,5% sobre el total de las importaciones. El comercio aumentó en ambos sentidos respecto a 2009, siendo mayor el incremento de las importaciones (+13,41%) que de las exportaciones (8,71%); el déficit comercial de los EE.UU. con la UE se situó así en 79.780 millones de dólares, con un aumento del 30,36% en tasa interanual. Los países europeos con los que EE.UU. presentó un mayor déficit fueron Alemania, Italia e Irlanda, siendo Alemania, Reino Unido, Francia y Holanda aquéllos con los que más comercia.

Canadá es el primer cliente por orden de importancia de los EE.UU. con un 19,30% del total de las exportaciones estadounidenses, y ocupa el tercer puesto como proveedor con un 14,28%. En 2010, El déficit comercial alcanzó 27.666 millones de dólares, aumentando un 28,14% respecto a 2009.

El principal proveedor de los EE.UU. es **China**, que ha protagonizado el cambio más significativo, pasando de ser el cuarto país en importancia con un porcentaje sobre el total del 8,22% en 2000 al primero con el 18,85% en 2010. Como cliente ocupa el cuarto puesto con un peso del 7,13%. Por ello, China es el país con el cual EE.UU. acumula un mayor déficit comercial, con 273.066 millones de dólares en 2010.

Finalmente, **México** es el tercer destino de las exportaciones estadounidenses con un 12,67% y el cuarto origen de las importaciones con un porcentaje del 11,86%. El déficit

comercial en 2009 con los EE.UU. es de 66.334 millones de dólares, mostrando una subida del 38,88% en términos interanuales.

En el ejercicio 2010, España empeoró sus cuotas en ambas direcciones, situándose en el 0,79% como cliente de Estados Unidos y en el 0,44% como proveedor.

	Exportaciones			Importaciones			Saldo		
	2010	% total	%10/09	2010	% total	%10/09	2010	% total	%10/09
Norteamérica	412.133	31,97%	23,56%	506.132	26,15%	25,62%	-93.999	14,54%	35,54%
Canada	248.812	19,30%	21,57%	276.478	14,28%	22,20%	-27.666	4,28%	28,14%
Mexico	163.321	12,67%	26,71%	229.655	11,86%	30,00%	-66.334	10,26%	38,88%
Europa	286.139	22,20%	10,88%	382.193	19,75%	15,39%	-96.054	14,86%	31,30%
Unión Europea	239.815	18,60%	8,71%	319.595	16,51%	13,41%	-79.780	12,34%	30,36%
Bélgica	25.551	1,98%	18,25%	15.590	0,81%	12,76%	9.961	-1,54%	28,00%
Francia	27.010	2,10%	1,95%	38.551	1,99%	12,60%	-11.541	1,79%	49,05%
Alemania	48.201	3,74%	11,30%	82.680	4,27%	15,64%	-34.479	5,33%	22,30%
Irlanda	7.272	0,56%	-2,59%	33.898	1,75%	20,63%	-26.626	4,12%	29,03%
Italia	14.191	1,10%	15,67%	28.463	1,47%	7,69%	-14.272	2,21%	0,78%
Holanda	34.998	2,72%	8,55%	19.033	0,98%	18,23%	15.965	-2,47%	-1,11%
España	10.150	0,79%	16,44%	8.533	0,44%	8,60%	1.617	-0,25%	88,02%
Reino Unido	48.497	3,76%	6,11%	49.755	2,57%	4,79%	-1.258	0,19%	-29,17%
Países cuenca del pacífico	326.479	25,33%	28,25%	653.806	33,78%	22,67%	-327.327	50,63%	17,56%
China	91.878	7,13%	32,20%	364.944	18,85%	23,14%	-273.066	42,23%	20,36%
Japón	60.545	4,70%	18,40%	120.348	6,22%	25,62%	-59.803	9,25%	33,88%
Nuevos países industrializados	120.590	9,35%	33,43%	106.549	5,50%	22,68%	14.041	-2,17%	298,21%
América del Sur y Central	138.523	10,75%	26,45%	130.980	6,77%	21,17%	7.543	-1,17%	420,21%
Brasil	35.357	2,74%	35,49%	23.918	1,24%	19,17%	11.439	-1,77%	89,86%
OPEC	54.324	4,21%	8,96%	149.969	7,75%	34,38%	-95.645	14,79%	54,90%
Africa	28.300	2,20%	16,32%	84.990	4,39%	36,19%	-56.690	8,77%	48,89%
Otros países	55.148	4,28%	19,82%	103.343	5,34%	21,81%	-48.195	7,45%	24,18%
Ajustes netos	-11.987	-0,93%	60,96%	-75.814	-3,92%	29,34%	63.827	-9,87%	24,74%
TOTAL	1.289.059	100,00%	20,64%	1.935.599	100,00%	22,86%	-646.540	100,00%	27,54%

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Comercio bilateral

De acuerdo con los datos facilitados por la *Secretaría de Estado de Comercio*, las **exportaciones españolas** a Estados Unidos durante el período 2000-2009 han seguido una senda ascendente con aumentos considerables en tasas interanuales durante 2005 y 2006 y un descenso importante del 24,4% en el año 2009, alcanzándose los 6529,72 millones de euros en 2010.

Estados Unidos representa el **sexto destino de la exportación española** lo que supone un 3,51% del total durante el año 2010, por detrás de Francia (18,28%), Alemania (10,47%), Portugal (8,92%), Italia (8,77%) y Reino Unido (6,19%).

En cuanto a las **importaciones españolas** procedentes de EEUU, los principales avances se observan entre 2006 y 2008, mientras que en 2009 sufrieron una fuerte desaceleración. En 2010 se situaron en 9.364 millones de euros, lo que resulta en una recuperación del 10,8% con respecto al año anterior.

Estados Unidos ocupa el **séptimo puesto dentro de los proveedores de España** con un 3,93% del total, por detrás de Alemania (11,74%), Francia (10,73%), China (7,92%), Italia (7,01%), Reino Unido (4,53%) y Países Bajos (4,49%).

COMERCIO BILATERAL ESPAÑA-EE.UU. PRINCIPALES MAGNITUDES

PERIODO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO		COBERTURA
	Millones €	% var.igual periodo año anterior	Millones €	% var.igual periodo año anterior	Millones €	% var.igual periodo año anterior	%
2000	6.052	31,6%	8.758	14,4%	-2.707	-11,4%	69,10%
2001	5.652	-6,6%	7.871	-10,1%	-2.219	-18%	71,80%
2002	5.788	2,4%	7.203	-8,5%	-1.416	-36%	80,35%
2003	5.689	-1,7%	6.859	-4,8%	-1.170	-17%	82,94%
2004	5.802	2,0%	7.494	9,3%	-1.692	45%	77,42%
2005	6.393	10,2%	7.484	-0,1%	-1.092	-35%	85,41%
2006	7.526	17,7%	8.587	14,7%	-1.062	-3%	87,64%
2007	7.442	-1,1%	9.996	16,4%	-2.555	141%	74,44%
2008	7.544	1,4%	11.283	12,9%	-3.739	46%	66,86%
2009	5.706	-24,4%	8.448	-25,1%	-2.742	-26,7%	68,20%
2010	6.530	14,4%	9.364	10,8%	-2.834	-3,4%	69,73%

Realizando un análisis sectorial, se observa que en torno al 70% del comercio bilateral, tanto de exportaciones como de importaciones, corresponde a bienes de equipo, productos energéticos y automóviles.

En el caso de las exportaciones, los sectores que mejor han evolucionado en 2010 han sido "materias primas" y "bienes de equipo", con un aumento del 43,91% y del 31,21%, respectivamente. A continuación, "productos energéticos" creció un 26,39%, "alimentos" un 22,69% y "bienes de consumo duradero" un 6,94% en términos interanuales. Los sectores "automóvil" y "semimanufacturas" fueron los únicos que mostraron descensos interanuales.

En cuanto a las importaciones, los sectores con mejor evolución fueron el sector del "alimentos" y el de "materias primas", con avances del 49,89% y un 30,72% en tasa interanual, respectivamente. El sector con mayor peso ha sido el de "bienes de equipo" con un 37,02% sobre el total, y el único con retrocesos interanuales (-2,14%) con respecto al año 2009.

Sectores	Exportaciones			Importaciones		
	2010/210	% total	%10/10/0909	2010/210	% total	%10/090909
1 ALIMENTOS	915,29	14,02%	22,69%	1.015,82	10,85%	49,89%
2 PRODUCTOS ENERGETICOS	984,22	15,07%	26,39%	1.060,25	11,32%	22,31%
3 MATERIAS PRIMAS	78,16	1,20%	43,91%	334,27	3,57%	30,72%
5 BIENES DE EQUIPO	2.015,09	30,86%	31,21%	3.466,35	37,02%	-2,14%
6 SECTOR AUTOMOVIL	1.784,22	27,32%	-5,47%	2.568,55	27,43%	4,92%
4 SEMIMANUFACTURAS	164,97	2,53%	-4,39%	256,68	2,74%	15,91%
7 BIENES DE CONSUMO DURADERO	68,69	1,05%	6,94%	33,61	0,36%	16,11%
8 MANUFACTURAS DE CONSUMO	438,35	6,71%	4,48%	386,27	4,12%	8,66%
9 OTRAS MERCANCIAS	80,72	1,24%	71,30%	242,35	2,59%	373,56%
TOTAL	6.529,72	100,00%	14,44%	9.364,15	100,00%	10,85%

Balanza de pagos y endeudamiento externo

Según los datos publicados por el Bureau of Economic Analysis, el **déficit por Cuenta Corriente**, para el conjunto del año 2010, fue de 471 millardos de dólares, lo que supone el 2,59% del PIB, por debajo de los 376 millardos de 2008 que representaban un 3,34% del PIB.

El déficit en la **Balanza de Bienes** en 2010 aumentó a 646 millardos, desde los 406 millardos de 2009, debido al mayor crecimiento en las importaciones que en las exportaciones. El superávit de la **Balanza de Servicios** en 2009 aumentó a 136 millardos, frente a los 123 millardos del 2009, debido a la mejor evolución en la exportación que en la importación de servicios.

Durante el año 2010, las salidas netas de la **Balanza por cuenta de Capital** ascendieron a 152 millones de dólares.

El saldo de la **Balanza Financiera** para 2009 se situó en 254 millardos de dólares, un 3,40% más que los 245 millardos que se registraron en 2009.

Respecto a la **Deuda Externa Bruta**, los últimos datos publicados por el Departamento del Tesoro correspondientes al 31 de Marzo de 2011 sitúan la cifra en torno a los 14.825 millardos de dólares. Esta cifra supone el 99,7% del PIB.

2.4. Infraestructura de Transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos, aero-puertos y vías fluviales)

La red de carreteras de EE.UU. cuenta con más de 6,5 millones de Km. La red ferroviaria se extiende a 260.404 KM., de los cuales la mayor parte, 225.475 Km. corresponden a transporte de mercancías, mientras que sólo 35.000 KM son para transporte de pasajeros. Con más de 5.000 aeropuertos de uso público, EE.UU. dispone de unas extraordinarias comunicaciones aéreas. Por último, EE.UU. cuenta con más de 40.000 Km. de canales navegables. En todas las costas del país existen puertos importantes altamente informatizados y automatizados para el rápido despacho de mercancías, especialmente en contenedores. La seguridad es una prioridad en todos ellos. Algunos de estos puertos ofrecen conexión directa para el transporte por vía fluvial. http://www.bts.gov/publications/pocket_guide_to_transportation.

El transporte de pasajeros se realiza mayoritariamente por avión y carretera. El transporte de pasajeros por ferrocarril, servicio proporcionado por la empresa pública AMTRAK, es minoritario. El ferrocarril ofrece servicios mucho más completos y extensos para el transporte de mercancías que para el de pasajeros.

En general, las infraestructuras de transporte en EE.UU han venido adoleciendo de una falta de financiación, durante los últimos 30 años, lo que se traduce en la actualidad en unas necesidades de mantenimiento y de financiación importantes. A pesar de que el Presidente Obama señaló las infraestructuras como uno de los tres pilares de la inversión para el futuro de EE.UU, junto con la educación y la innovación, la realidad es que las iniciativas de financiación en este campo están paradas, dada la situación presupuestaria y las distintas mayorías en las dos Cámaras, que dificultan enormemente la aprobación de las iniciativas legislativas.

La financiación de la infraestructura de transporte se ha venido realizando a través de una ley multi-anual (SAFETEA-LU), que expiró en octubre de 2009. Desde entonces el Congreso ha ido aprobando extensiones temporales ante la dificultad de aprobar otra ley multi-anual que garantice la financiación de proyectos de forma continuada. La Administración ha presentado una propuesta, que contempla una financiación de más de 500 millardos de \$ para financiar infraestructuras en los próximos 6 años, incluyendo la creación de un Banco de Infraestructuras para financiar este tipo de proyectos, pero esta propuesta aún está siendo debatida en el Congreso.

La Administración Obama lanzó en abril de 2009 un Plan de ferrocarril de Alta Velocidad, <http://www.fra.dot.gov/downloads/rrdev/hsrstrategicplan.pdf>, que contemplaba la creación de una red de 10 nuevas líneas de alta velocidad, además de la mejora del corredor Noreste (Boston-Washington) ya existente. Para ello, se destinaron 8 mil millones de \$ del Plan de Estímulo de la economía americana (ARRA), además de otros 5 mil millones para los próximos 5 años, lo que representa una fuerte apuesta por el impulso del transporte ferroviario de pasajeros en EE.UU. (<http://www.dot.gov/index.html>).

Posteriormente, en febrero de 2011, el Vicepresidente Biden anunció un Plan de seis años de duración para construir la red nacional de alta velocidad, con el fin de lograr el objetivo señalado por el Presidente Obama de que el 80% de la población en los EE.UU. tenga acceso a la alta velocidad en un plazo de 25 años. La financiación prevista era de 53 mil millones de \$ para esos seis años. Como el resto de propuestas, está siendo objeto de una dura negociación en el Congreso.

3. ESTABLECERSE EN EL PAIS

3.1. El mercado (nivel de vida, demanda pública y privada, principales centros de negocios)

Estados Unidos es un amplísimo mercado de 300 millones de personas, la mayor economía del mundo y representa aproximadamente un 25% de la producción mundial total. El país absorbe el 16% de las importaciones mundiales y recibe prácticamente el 15% de la inversión directa exterior. Su renta per cápita ascendió en 2007 a 45.600 dólares. Cabe resaltar el alto porcentaje del PIB que corresponde al consumo privado, un 70,3% en 2007.

Estados Unidos posee una economía muy avanzada tecnológicamente, bien diversificada y con un gran peso del sector servicios (más de dos tercios del PIB excluido el sector público). La industria, que ha ido perdiendo importancia en los últimos años, representa algo más del 12% de la producción total y abarca un amplio abanico de sectores: telecomunicaciones, electrónica y equipos informáticos, química, automóvil etc. El sector agrícola, aunque poco relevante en términos relativos, es altamente productivo.

En los últimos diez años se ha producido un desplazamiento del peso de la economía norteamericana desde la costa este y grandes lagos hacia la costa oeste y el sur del país. De hecho, más del 61% del crecimiento absoluto del PIB de 2004 a 2005 se ha producido en las regiones oeste, suroeste y sureste de EE.UU. Este crecimiento se ha centrado fundamentalmente en los sectores de nuevas tecnologías de la información y en el del sector financiero. El sector de la distribución comercial ha aportado fuertes crecimientos de la productividad a lo largo de todo el país.

Principales Centros de Negocio

Las diez principales áreas metropolitanas de EE.UU. son, según la estimación de julio del 2005 del Census Bureau, por este orden: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Filadelfia, Dallas, Miami, Houston, Washington D.C., Atlanta y Detroit.

El área metropolitana de Nueva York, con casi 19 millones de habitantes, es la más poblada del país. La ciudad es un importante nudo de comunicaciones, centro comercial y

de servicios financieros. Tradicionalmente han florecido en ella industrias como la de los bienes de consumo y la moda.

Los Ángeles y su entorno, con casi 13 millones, sigue en importancia a Nueva York. En sus alrededores se sitúa la industria audiovisual y del cine.

El área metropolitana de Chicago es la mayor de la región de los Grandes Lagos, con una población estimada de 9,5 millones de habitantes. En sus alrededores se sitúa gran parte de la industria comercializadora y transformadora agraria, y es también un importante centro financiero del comercio de commodities.

Filadelfia, con 5.900.000 habitantes, es un importante centro de servicios basados en la educación, sanidad, servicios para las empresas y de tecnología.

Dallas tiene prácticamente la misma población que Filadelfia. El triángulo Dallas-Fort Worth-Houston concentra la mayor parte de la industria petrolífera y petroquímica norteamericana.

Miami agrupa a unos 5,5 millones de habitantes, de los cuales una gran mayoría son hispanos. En los últimos tiempos se ha convertido en la puerta de América, por sus vínculos culturales y económicos con Iberoamérica y el Caribe. Es uno de los centros financieros más importantes del país y en sus alrededores se sitúan las sedes de gran parte de las multinacionales que operan en Latinoamérica.

El área de Washington que agrupa, con 5,2 millones de habitantes, a ciudades como Baltimore, es la tercera en importancia y la capital de la nación. Es por ello que atrae a un innumerable número de asociaciones industriales y profesionales, y empresas de asesoría legal y relaciones públicas. Además, es sede de algunos de los principales centros de investigación del país como: National Institute of Health (NIH), la NASA, etc.

Detroit, con 4,5 millones de habitantes, fue la cuna de la industria automovilística mundial, aunque ha ido perdiendo su supremacía por la competencia de fabricantes extranjeros que han preferido otros estados donde se ofrecían importantes ventajas fiscales y financieras.

Boston, con 4,4 millones de habitantes, es un importante zona de investigación científica y tecnológica con renombrados centros universitarios.

En San Francisco y su entorno, con 4,1 millones de habitantes, se encuentran *Silicon Valley*, centro de las nuevas tecnologías, y la mayor zona productora vitivinícola de EE.UU.. Al igual que el resto de California, es una importante zona de actividad agraria.

En los últimos años se ha asistido a un desplazamiento de la importancia de la Costa Este y Grandes Lagos hacia la Costa Oeste y el Sur del país.

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

Distribuidor

El distribuidor con bastante frecuencia **suele ser también el importador** a fin de abaratar costes. Por lo general, suelen tener un área geográfica de actividad, sin abarcar necesariamente todo el territorio nacional, de ahí que en ocasiones se le denomine "**distribuidor regional**".

El distribuidor **compra y almacena el producto** (paga al exportador al menos a 30 días) y exige normalmente apoyo a la promoción del producto. Como importador "marca" el producto entre un 30 y un 40% y lo vende a otros distribuidores regionales.

En **bienes de consumo**, y dentro de su zona de competencia, el distribuidor regional distribuye él mismo a los minoristas, con el apoyo de una fuerza de ventas propia o mediante *brokers* (vendedores independientes a comisión), que son los que hablan con el minorista, generando y siguiendo las ventas. Algunos minoristas exigen al distribuidor que entregue el producto en su almacén minorista y otros que lo entregue tienda por tienda (**DSD= Direct Store Distribution**).

Cabe señalar que, por regla general, **no se debe dejar totalmente el producto en manos de los vendedores o brokers del distribuidor**, para los cuales no es sino uno más en una cartera de entre 300 a 3.000 productos que ya se están vendiendo. Conviene visitar frecuentemente el mercado o contratar localmente a alguien de confianza para que desarrolle esta labor.

Los **márgenes del minorista** oscilan entre 1,2 y 1,7 veces el precio de compra. Los productos de alta rotación serán marcados con márgenes bajos, pero los productos nuevos normalmente tienen márgenes más altos. Lo que interesa al minorista es cuánto gana con el producto por metro cuadrado de superficie de venta al público.

Además, hay que estar dispuesto a pagar para que las cadenas de minoristas referencien el producto. Por ejemplo, referenciar una botella de aceite de un tamaño (lo que se considera una sola referencia) para todo el mercado del área metropolitana de Nueva York puede costar entre 90.000 y 100.000 dólares.

El canal de distribución adecuado en función del tipo de productos

Bienes industriales

Para los **bienes industriales**, a veces, la opción de un distribuidor con un buen servicio posventa y que esté familiarizado con las necesidades de los clientes de la zona, puede ser un canal más apropiado que los representantes. Para ello, es necesario que el distribuidor tenga agentes propios que permitan cubrir diferentes áreas del mercado estadounidense, aunque todo esto sería objeto de negociación entre el fabricante español y el distribuidor americano.

El principal problema de este canal, aplicable a todo tipo de bienes, puede estar en su coste (márgenes) y en la dificultad de encontrar un distribuidor adecuado. Además, será necesario establecer un acuerdo contractual que supone gastos de asesoramiento (abogados) y, por tanto, derechos y obligaciones para ambas partes.

Otro inconveniente del uso de distribuidores es que no permite un acceso directo al mercado y esto va a aportar a la empresa española conocimientos limitados de sus clientes. El control que tiene la empresa española sobre los canales de distribución y acciones promocionales o de marketing que lleve a cabo el distribuidor es muy limitado, salvo que se negocie otra cosa. Pero hay que reseñar que es una de las opciones que puede ser más adecuadas para aquellas empresas que no pueden realizar el esfuerzo económico que supone una implantación o que acceden al mercado americano por primera vez. Más adelante se examina la problemática de la búsqueda de un distribuidor y la importancia de negociar un contrato adecuado.

Bienes de consumo

Las posibilidades son aquí mucho más diversas, y varían según el producto de que se trate. En muchos casos **se opera a través de un representante** (agente de la empresa) que normalmente no realiza los trámites de importación tarea que subcontrata a un broker de aduanas. La comisión del representante oscila entre el 10% y el 12%, aunque puede ser menor o mayor según la zona en la que se encuentre y los servicios que preste. Si el representante tiene *show room* nos pedirá además una mensualidad

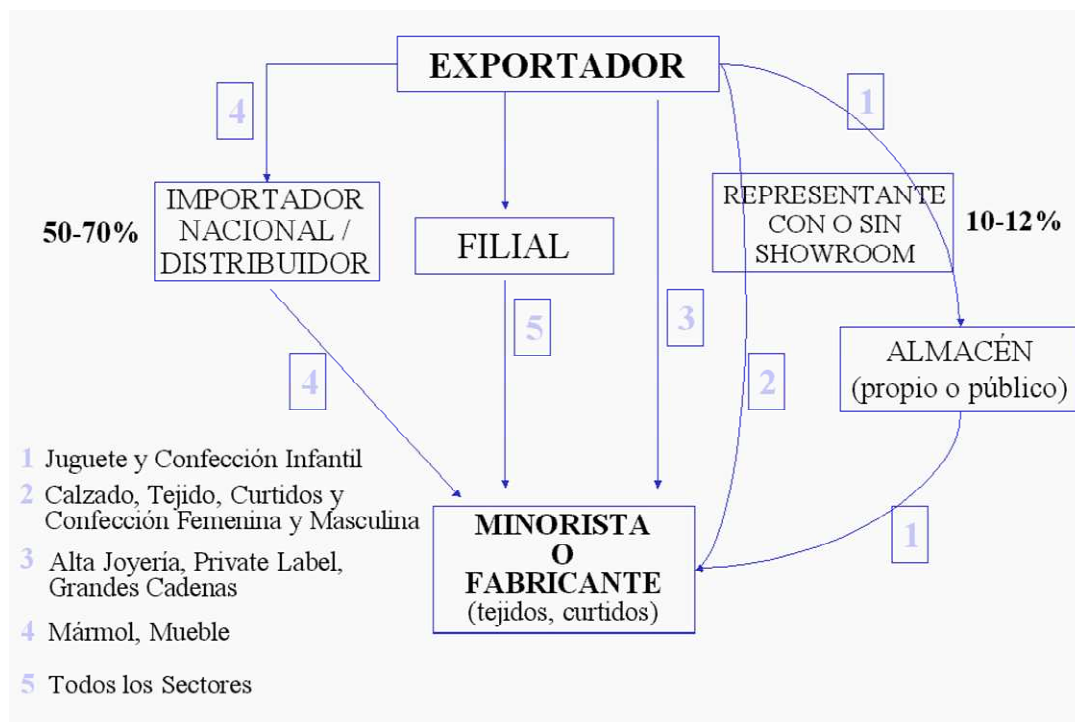
para compartir los costes del mismo (entre 500 y 1.000 dólares / mes) Este suele ser el caso del **calzado, el juguete, la confección masculina, femenina o infantil, los tejidos, los curtidos, etc.** El cobro suele ser a 30, 60 ó 90 días. Al pasar la propiedad de la mercancía directamente del exportador al minorista (o al fabricante en el caso de los tejidos, curtidos), lo importante en este caso es asegurarse del cobro, pues lo normal es que los minoristas no nos abran una carta de crédito. Conviene no dar mucho crédito hasta conocer al cliente final, utilizando figuras como el *factoring*, el seguro de crédito a la exportación, el *security interest*, etc. En concreto algunos exportadores se cubren del riesgo de cobro a través de contratar con lo que llaman un importador (que en realidad es un broker de aduanas que presta también servicios de *factoring*) más un representante. El representante busca los pedidos y el factor que garantiza el pago al exportador, acepta o no los pedidos en función de las características del cliente (garantía de cobro, etc.) y paga la comisión al agente (entre un 10%-12%).

Otros bienes de consumo **recurren directamente a un Importador/Distribuidor** que tienen su red de ventas propias o a comisión. El importador marcará el producto entre un 50% y un 70%. La ventaja para el exportador de este sistema es que se garantiza el cobro, pero el inconveniente es que es más fácil perder el control de dónde se está vendiendo nuestro producto. Este puede ser el caso del mármol, los muebles, etc.

En algunos casos el producto también puede ir **directamente del fabricante al minorista** (caso de la alta joyería, del zapato con marca blanca o los pedidos de las grandes cadenas, etc.) pero esta posibilidad es cada día más difícil en el mercado americano, pues el minorista rara vez quiere ocuparse de los trámites de importación y además siempre hay algún fabricante con un producto similar que entrega el producto a pie de tienda a tiempo, en pequeñas cantidades y tantas veces como sea necesario

En cualquier caso, si uno quiere explotar de verdad todas las posibilidades del mercado americano en el caso de los bienes de consumo **se recomienda la apertura de una filial**, con o sin almacén regulador dependiendo del producto. El minorista doblará el precio como mínimo.

Gráfico 7. Esquema de la distribución de bienes de consumo



(Nota: los porcentajes hacen referencia a las comisiones habituales de importador y distribuidor).

Bebidas alcohólicas

La distribución se lleva a cabo con arreglo al denominado THREE TIER SYSTEM, o sistema de los tres agentes: el **importador**, el **distribuidor** y el **detaillista**.

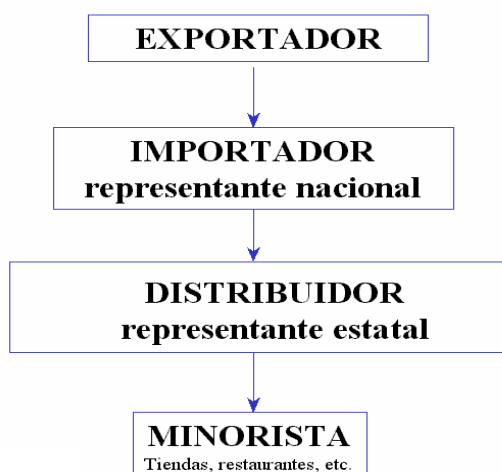
El **importador** es clave en este mercado. Se trata de nuestro socio y representante a nivel nacional. Su licencia es de cobertura nacional. Compra el producto (normalmente no lo almacena) y realiza las funciones de ventas y marketing.

El **distribuidor** (su licencia es de cobertura estatal) es el representante del importador a nivel estatal. Normalmente el importador trabajará con uno por estado dada la legislación americana sobre este producto.

Los **detaillistas**, tanto tiendas como restaurantes, bares, etc., necesitan también una licencia especial.

Además, existen 18 Estados con Monopolio estatal (los denominados *Control States*). Algunos Estados cuentan con un sistema mixto: hay que hacer una presentación a los representantes del monopolio, y en el caso de que se produzca la aceptación la distribución subsiguiente es muy cómoda.

Gráfico 8. Esquema de la distribución de bebidas alcohólicas



3.3. Importancia económica del país en la región

Estados Unidos es la mayor economía del mundo, con un PIB superior a los 14 billones de dólares. En comparación con las otras economías avanzadas, la economía estadounidense se caracteriza por su mayor flexibilidad y capacidad de adaptación, al estar orientada al mercado y tener una relativamente baja participación del sector público en la actividad económica. Además, el país muestra un alto grado de investigación y desarrollo, un mercado de trabajo muy flexible y una gran disponibilidad de capitales, lo que lleva a la economía norteamericana a posicionarse en un nivel tecnológicamente muy elevado, sobre todo en sectores como la tecnología de la información, medicina, la industria aeroespacial y la tecnología militar.

3.4. Perspectivas de desarrollo económico

En abril de 2008, el Presidente del Gobierno, Sr. Rodríguez Zapatero, en su discurso de investidura ante el Congreso de los Diputados, manifestó que: "Con Estados Unidos quisiéramos abrir un capítulo nuevo en nuestras relaciones, mirando al futuro, desde el respeto mutuo, para encarar juntos los retos comunes e intensificar nuestra cooperación".

Estados Unidos es un mercado prioritario, en el que España tiene presencia y su evolución es favorable. Sin embargo, existe todavía margen para incrementar nuestra cuota de mercado en el comercio de bienes y servicios y en la inversión directa recibida. En este sentido, el Plan Integral de Desarrollo del Mercado es el instrumento para alcanzar estos objetivos.

3.5. Oportunidades de negocio (sectores prioritarios para el inversor / exportador español)

Compras del sector público

Del total del importe de fondos federales destinados a la adquisición de bienes y servicios, las dos terceras partes corresponden al Departamento de Defensa. Se aplican numerosas restricciones al suministro de bienes por parte de empresas extranjeras como consecuencia de la Buy America Act. La ley obliga al gobierno de los Estados Unidos a adquirir bienes y servicios americanos excepto en el caso de que el precio ofertado por el proveedor doméstico sea excesivo o que dicha compra sea contraria al interés público. De manera general se considera que el precio de un bien o servicio doméstico es "excesivo" si éste es superior en un 6% o más al del ofertante extranjero. Este porcentaje puede incrementarse si la compra es de interés nacional y es del 50% para compras militares y del 12% para concursos públicos que afecten a zonas económicamente deprimidas.

Las reglas de origen contenidas en la ley establecen que un bien es considerado americano si éste ha sido fabricado en Estados Unidos, o si al menos un 50% del valor de sus componentes se han producido dentro del país.

A pesar de ello, el mercado de compras públicas puede ofrecer importantes oportunidades.

Estados Unidos es signatario del Acuerdo de Compras Públicas de la OMC, lo que permite a las empresas de otros países signatarios como la U.E. el participar en licitaciones tanto de entidades federales como sub-federales. Actualmente, 37 de los 50 Estados están incorporados al Acuerdo de Compras Públicas.

Asimismo, España tiene suscrito con Estados Unidos un Convenio sobre Cooperación Industrial para la Defensa. Este Convenio ofrece a las empresas españolas la posibilidad de contratar con el Departamento de Defensa de EE.UU., obviando las limitaciones establecidas en la Buy America Act, aunque existen ciertas prohibiciones para las adquisiciones en el extranjero.

Sectores con demanda potencial de importaciones

La fortaleza mostrada por el euro frente al dólar en los últimos años no beneficia en principio a la exportación española hacia Estados Unidos. Existe sin embargo, una excelente oportunidad para las empresas y organismos implicados en el comercio exterior de mejorar la imagen de España en Estados Unidos como país productor de bienes tecnológicos, y de calidad.

Como sectores de mayor interés deben destacarse: agroalimentario, bienes de consumo, bienes de alto contenido tecnológico, culturales y audiovisuales, infraestructura, biotecnología, química y farmacéutica, financiero, energías renovables, sector medioambiental, cultural, idiomático y turismo de negocios. Todos ellos son contemplados por las acciones contenidas en el PIDM de EE.UU. para el periodo 2008-2010.

4. IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

4.1. Tramitación de las importaciones (sistema arancelario; despacho de aduanas; documentación necesaria)

La Aduana estadounidense, U.S. Customs and Border Protection (www.cbp.gov), administra el arancel aduanero en EE.UU. Sus funciones consisten en imponer y recaudar los derechos, impuestos y gravámenes sobre las mercancías importadas, hacer cumplir las normas legales aduaneras y otras leyes conexas, administrar ciertos Tratados y normas referidas a la navegación, así como hacer cumplir algunos de los reglamentos de otros organismos federales.

El territorio aduanero de los EE.UU. comprende los 50 Estados de la Unión, el Distrito de Columbia y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico, organizándose en siete regiones, cada una de ellas dividida en distritos con sus correspondientes puntos de entrada.

El arancel medio NMF aplicado en el año 2.008 (excluidos los tipos *ad valorem*), según datos de la OMC, fue del 4,4%, debiendo distinguirse entre el aplicado a los productos agrícolas el 8.2% y el 3.9% para los productos no agropecuarios. En ese mismo año aunque el 38% de todas las partidas arancelarias se importaron libres de derechos subsistían crestas arancelarias que afectaban a productos como el tabaco, el calzado y los productos textiles.

El Arancel de Aduanas estadounidense está basado en la Nomenclatura Internacional del sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías.

A la hora de establecer la partida arancelaria en la que se incluirá el producto que se pretende exportar a EE.UU. hay que tener en cuenta que el arancel de este país solo coincide con el europeo en sus seis primeros dígitos. Cuando el desglose se realiza a ocho o diez dígitos la nomenclatura puede no ser coincidente.

Para interpretar el arancel estadounidense, que se puede consultar en Internet (<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>) hay que tener en cuenta los diferentes derechos (Rate of Duty) que se aplican, en función del país de origen de la mercancía.

Los aranceles aplicables a los productos de origen español son los que figuran en la columna General. En la columna Special figuran los aranceles, normalmente inexistentes, aplicables a países que gozan de tratamiento preferencial, y los aplicables a países o grupos de países con los que EE.UU., mantiene algún tratado comercial, arancel cero o reducido, tales como Canadá, México, Israel, Grupo Caribe, Grupo Andino, Australia, etc.

Cuando un cargamento llega a EE.UU. el consignatario debe presentar al director de distrito o de puerto, en el puerto de entrada los documentos de ingreso de la mercancía (despacho de aduanas).

Además del U.S. Customs and Border Protection, los importadores tendrán que dirigirse a los organismos que sean competentes en función de la mercancía objeto de importación. La aduana no requiere estar en posesión de una licencia o permiso para realizar la importación pero otras agencias pueden exigir un permiso, licencia o certificación en

función del producto. Una lista de agencias competentes en EE.UU. puede obtenerse en la pagina web siguiente: www.gksoft.com/govt/en/us.html.

Asimismo, el importador deberá tener en cuenta que a raíz de los hechos ocurridos el 11 de Septiembre del 2001, muchas de las Agencias estadounidenses aplican nuevas medidas de prevención del terrorismo, tales como el **Manifiesto 24 Horas**, propuesta por el U.S Customs Service, o la **Ley 2002 sobre Bioterrorismo**, por la que la FDA (Food and Drug Administration, la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos), exige desde el 12 de Diciembre del 2003 y para todos aquellos productos que se encuentran bajo su regulación, que las empresas exportadoras se registren y a su vez entreguen una notificación previa a sus envíos. Para más información sobre el "Bioterrorism Act", se puede visitar la página web en inglés de la FDA: www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html.

Otra medida antiterrorista adoptada por el Gobierno de EE.UU. es la "**Container Security Initiative**" (CSI), implementada por los servicios aduaneros y que forma parte de la llamada "**Customs-Trade Partnership Against Terrorism**" ([C-TPAT](#)). España participa en esta iniciativa a través de varios puertos como el de Algeciras, Valencia y Barcelona. Se trata de un acuerdo voluntario entre Aduanas de EE. UU. y el importador, por el cual el éste se compromete a seguir una serie de recomendaciones y pautas impuestas por el U.S. Customs and Border Protection para mejorar la seguridad en la cadena de la importación.

Para el despacho de las mercancías en EE.UU. se recomienda contratar los servicios de un agente de aduanas con licencia para que agilice los trámites del despacho. Se puede obtener una lista de agentes de aduanas con licencia (customs brokers) 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 suyo autorizado para ese fin, pueden llevar a cabo los trámites de entrada. Actualmente para agilizar el proceso, dichos trámites pueden realizarse electrónicamente a través de un programa llamado Automated Broker Interface, perteneciente al Sistema Comercial Automatizado (ACS).

DOCUMENTOS DE ENTRADA

En el plazo de 15 días naturales, contados a partir de la llegada de la mercancía se deben presentar los documentos de entrada, Declaración de Aduana, en el lugar indicado por el Director de Distrito o de área, a menos que se otorgue una prórroga.

Los documentos son:

- El Manifiesto de Ingreso de Mercancías (Entry Manifest), formulario aduanero 7533; o la Solicitud y Permiso Especial de Entrega Inmediata (Application and Special permit for Immediate Delivery), formulario aduanero 3461, u otro formulario para la liberación de las mercancías que exija el Director del Distrito. Estos formularios están disponibles en:
<http://www.cbp.gov/xp/cgov/toolbox/forms/>
- La prueba de derecho de ingreso de las mercancías. A este efecto se puede presentar el manifiesto de embarque, o en su caso la carta de porte emitida por el transportista.
- La factura comercial o pro forma, cuando la primera no pueda ser presentada.
- La "packing list", si procede.
- La declaración de despacho de la mercancía tiene que ir acompañada de la prueba de que se ha pagado una fianza para cubrir posibles gravámenes, impuestos y sanciones.
- Otros documentos necesarios para establecer la admisión de la mercancía.

Si bien no es requerimiento general para todos los productos que se exportan a EE.UU. la presentación de un certificado de origen, puede en algunos casos ser necesaria.

Los artículos deben ir marcados de una manera tan visible, tangible, imborrable y permanente como lo permita la naturaleza del artículo o su envase, con el nombre en inglés del lugar de origen de los mismos ("Made in...", "Product of..." o expresiones similares). Para los productos españoles hay que tener en cuenta que el marcado "Made in CE o UE" en lugar de "Made in Spain" no se acepta.

4.2. Aranceles y Regímenes económicos aduaneros (zonas y depósitos francos; perfeccionamiento; *draw-back*; importación temporal)

Estados Unidos es un amplísimo mercado de más de 300 millones de personas, la mayor economía del mundo que representa aproximadamente un tercio de la producción mundial total.

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 Organización Mundial de Comercio. 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. Vender mercancía en Estados Unidos por debajo del precio al que dicha mercancía u otra sustancialmente igual es vendida en el país de procedencia puede violar las leyes *antidumping* estadounidenses. Destacan también determinadas barreras no arancelarias consistentes especialmente en disposiciones fitosanitarias que afectan a las importaciones de frutas y hortalizas.

La exportación requiere cumplir los requisitos aduaneros, técnicos y normativos exigibles por las autoridades de los EEUU.

La legislación norteamericana contempla este tipo de transacciones como importaciones en su territorio aduanero, siéndoles pues de aplicación las disposiciones reguladoras existentes y que a continuación se describen.

El Servicio de Aduanas de Estados Unidos ha publicado una guía en inglés para dar una mayor información al importador, "IMPORTING INTO THE UNITED STATES: A Guide for Commercial Importers" (2001)

<http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/newsroom/publications/trade/iius.ctt/iius.pdf>

Draw-back

Con este término se denomina al reembolso total o parcial de los derechos, hasta en un 99%, pagados sobre mercancías importadas que posteriormente serán reexportadas o destruidas. Las cantidades reembolsadas corresponden a los derechos arancelarios, algunos impuestos internos y otras tasas pagados en el momento de la importación.

El reembolso se efectuará después de que el bien en cuestión haya sido reexportado o destruido.

Las peticiones para acogerse a este tipo de procedimiento se deben presentar ante las delegaciones de aduanas que tengan oficinas especializadas a tal efecto. Se puede ampliar información sobre este tema en el documento "Importing into the United States" publicado por la US Customs Border Protection dirección de Aduanas siguiente:

<http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/newsroom/publications/trade/iius.ctt/iius.pdf>

Las importaciones temporales

La importación temporal de bienes, que en el futuro van a ser reexportados, libre del pago de derechos se denominan en EE.UU. **Temporary Importation Under Bond (TIB)**. Es un procedimiento por el cual, bajo ciertas condiciones y para determinados tipos de bienes, las mercancías pueden entrar, por un limitado periodo de tiempo, en el territorio aduanero de EE.UU. libres del pago de tasas y derechos. El importador deposita una fianza por un importe del doble de lo que habría tenido que pagar en el caso de tratarse de una importación normal. Bajo este procedimiento, el importador se compromete a exportar o destruir la mercancía en un determinado periodo de tiempo, o en caso contrario pagar los gastos de liquidación.

Cualquier artículo importado bajo las TIB debe ser exportado en el plazo de un año a contar desde la fecha de la importación. La ampliación de este plazo se puede solicitar mediante instancia dirigida al director del puerto de entrada, si bien, salvo excepciones, el tiempo total no puede superar un total de tres años. Se puede ampliar información en la dirección de Aduanas siguiente:

<http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/newsroom/publications/trade/iius.ctt/iius.pdf>

Las zonas francas

Las zonas francas son áreas controladas que se encuentran legalmente fuera del territorio aduanero de EE.UU. y cuyo fin es atraer el comercio internacional. Aunque en estas zonas no se aplica la normativa estadounidense a efectos de aranceles y requisitos aduaneros, sí se aplican otras leyes federales sobre los productos y establecimientos situados dentro de sus límites. El *Foreign Trade Zones Board* (FTZ) es el organismo federal responsable de su gestión y de autorizar las operaciones, siempre que no vayan en detrimento del interés público. La relación de zonas francas existentes en Estados Unidos se puede consultar en los siguientes enlaces electrónicos: <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/> y <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/letters/ftzlist.html>.

Los cuadernos ATA

El cuaderno ATA es un documento aduanero global que facilita la importación temporal de bienes en un país sin necesidad de efectuar el pago de derechos arancelarios y otras tasas aplicables y sin necesidad de cumplir con las formalidades aduaneras normalmente requeridas para la importación de bienes.

Este documento puede ser usado siempre que las mercancías a que se refiere dicho carné (no perecederas) puedan ser descritas como herramientas de comercio (*tools of commerce*) y vuelvan a salir del país. Actualmente en EE.UU. se permite el uso de esta figura para la admisión temporal de equipos profesionales, muestras comerciales y material publicitario.

Para la obtención del carné ATA es necesario dirigirse a la Cámara de Comercio de la demarcación de la empresa exportadora.

4.3. Normas y requisitos técnicos (normalización, homologación y certificación)

En EE.UU. la normativa de homologación y certificación de productos no se encuentra centralizada sino repartida entre el Gobierno Federal, las autoridades estatales y municipales y un gran número de asociaciones del sector privado.

Leyes Federales (US Code), Regulaciones Federales (Code of Federal Regulations) y Estatales

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

a) US Code: <http://www.law.cornell.edu/soj.html>

b) Code of Federal Regulations: <http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/cfr-table-search.html#page1>

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, estados y municipios (<http://www.usa.gov/gobiernousa/>).

Estándares y homologaciones sectoriales voluntarias

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 estandarización de EE.UU.. En su página web (www.ansi.org) 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* (<http://ts.nist.gov/Standards/Information/index.cfm>) ofrece la posibilidad de localizar normas, regulaciones 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 autocertificarse y en otros se exige la certificación de un laboratorio acreditado.

La *Underwriters Laboratories Inc. (UL)* (www.ul.com) 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) (www.intertek.com). Algunos de estos laboratorios tienen sucursales en España.

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 que importa. Para mayor información, sectores beneficiados y organismos autorizados para realizar la evaluación, se recomienda a las firmas exportadoras que consulten con la Subdirección General de Inspección, Certificación y Asistencia Técnica del Comercio Exterior (SOIVRE), (sgsoivre.ssc@comercio.mityc.es) .



Normas de calidad para productos agroalimentarios

Existen numerosas normas y disposiciones de carácter técnico y jurídico para productos agroalimentarios, farmacéuticos y destinados a la salud. Respecto a los primeros, se puede consultar la Guía Práctica para la Importación de Alimentos en Estados Unidos editada por el Instituto de Comercio Exterior. Para conocer los requisitos imperativos a la importación de bebidas alcohólicas, en concreto, se sugiere contactar con la Oficina Comercial en Washington, DC (washington@comercio.mityc.es).

4.4. Regulación de cobros y pagos al exterior

Estados Unidos no impone, como norma general, control de cambios, pudiendo los inversores extranjeros repatriar capitales, préstamos e ingresos. Algunos pagos, como dividendos, intereses y servicios de ingresos pueden estar sujetos a retención de impuestos. Todas las transacciones de más de 10.000 dólares deben notificarse a Hacienda (*Internal Revenue Service*, <http://www.irs.gov/>). Las personas que entren o salgan del país con más de 10.000 dólares en efectivo, ya sea en dólares o en moneda extranjera, deben efectuar una declaración ante Aduanas en el puerto de entrada o salida.

El Gobierno de Estados Unidos aplica una política activa de sanciones económicas que tienen reflejo en algunas o en todas las actividades de carácter económico y comercial. Al Departamento del Tesoro es al que compete administrar los programas de sanciones económicas relacionadas directa o indirectamente con transacciones financieras o comerciales con Cuba, Irán, Corea del Norte y Sudán, grupos terroristas que dificultan el proceso de paz en el Medio Oriente, organizaciones terroristas internacionales (Al Qaeda y grupos afines), y grupos narcotraficantes con sede en Colombia, así como las cuentas bancarias de esas personas o grupos que han sido bloqueadas en Estados Unidos.

Se encuentran prohibidas las nuevas inversiones americanas en Myanmar, así como las donaciones o las transferencias procedentes de los Gobiernos de Siria y Sudán a grupos que puedan aumentar el peligro de acciones terroristas en los Estados Unidos. Las importaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba, Irán, Irak, Corea del Norte y Sudán, así como algunos productos procedentes de Angola están prohibidos. Los atentados del 11 de septiembre del 2001 han supuesto una intensificación de estas medidas comerciales y su extensión a un contexto internacional. La congelación de activos terroristas en territorio doméstico y extranjero ha constituido una de las primeras medidas para la lucha anti-terrorista.

La Patriot Act es el resultado de la revisión y refuerzo de las diferentes leyes estadounidenses que se producen como consecuencia de los atentados del 11 de septiembre sufridos en los EE.UU.. Esta Ley, aprobada el 26 de octubre de 2001, pretende establecer la base legal para que las autoridades puedan combatir desde dentro a las personas, grupos u organizaciones que pudieran perpetrar acciones terroristas contra los Estados Unidos, sus instituciones o sus ciudadanos.

La Ley persigue tres objetivos principales: identificar y rastrear a los potenciales terroristas; identificar y eliminar sus posibles fuentes de financiación; y detectar y

prevenir la importación de cualquier arma o material peligroso de los que puedan derivarse armas.

La puesta en marcha de la *Patriot Act* y las regulaciones que la desarrollan imponen responsabilidades adicionales a los bufetes jurídicos y profesionales del derecho que actúan en los ámbitos relacionados con el sector financiero, las leyes de inmigración, el derecho internacional, el comercio interior o el derecho aduanero a la hora de aconsejar a sus clientes respecto a la maraña de nuevas disposiciones legales o de determinar si sus prácticas mercantiles se ajustan o no a las referidas provisiones legales o incluso a la hora ayudar a los nuevos negocios a ajustarse a las mismas.

El Export-Import Bank de Estados Unidos (ExImBank) <http://www.exim.gov/> - agencia crediticia oficial para la promoción de las exportaciones de Estados Unidos, respalda la adquisición de bienes y servicios estadounidenses por parte de compradores internacionales solventes que no pueden obtener créditos a través de fuentes tradicionales de comercialización y financiación estructurada.

Ex-Im Bank no compite con entidades crediticias del sector privado sino que proporciona productos que cubren las lagunas en el área de comercialización y financiación estructurada. EximBank asume el riesgo país y el riesgo crediticio que el sector privado no puede o no quiere aceptar y ayuda a equiparar las condiciones para los exportadores de Estados Unidos igualando la financiación que otros gobiernos brindan a sus exportadores.

Ex-Im Bank apoya la adquisición de bienes de capital y servicios relacionados de EE.UU. garantizando o asegurando los préstamos a compradores internacionales. En algunos casos, también proporciona préstamos directos a los compradores. Hay financiación a corto, mediano y largo plazo.

Instituciones Financieras

En primer lugar cabe destacar que la ley confiere al Departamento del Tesoro ("*Financial Crimes Enforcement Network*", también conocido como "FinCen") amplios poderes a la hora de investigar potenciales actividades terroristas.

También, la Ley modifica y complementa la *Bank Secrecy Act* y otras regulaciones federales a la vez que establece de forma pormenorizada nuevos requisitos operativos de obligado cumplimiento por las instituciones financieras.

En este sentido, las instituciones financieras han desarrollado y puesto en marcha programas contra el blanqueo de dinero; obtenida y verificada nueva información sobre nuevos y antiguos depositantes; y han procedido a documentar, actualizar y archivar dichos datos.

La Ley exige además que las entidades financieras lleven a cabo investigaciones adicionales relativas a sus clientes con el fin de detectar y en su caso dar parte de aquellos casos de blanqueo de dinero así como de identificar y proporcionar al Departamento del Tesoro la información adicional sobre las cuentas corrientes de riesgo a partir de la información disponible en las nuevas o actualizadas bases de datos.

Programas contra el blanqueo de dinero

La Ley otorga la consideración de acto criminal al blanqueo de dinero conforme lo establecido en el *United States Code* y establece que las instituciones financieras deberán establecer programas anti-blanqueo de capitales. Estos programas se añaden al ya existente "*know your customer*" y a los requisitos del "*enhanced due diligence*".

Sin embargo, una de las novedades de la Ley a estos efectos es que extiende el concepto de entidad financiera a otras figuras distintas tradicionalmente de aquellas. Así, por entidad financiera deberá entenderse una institución o banco asegurado, banco de depósitos, banco comercial, compañía de seguros, las figuras del *broker/dealer*, la joyería, la agencia de viaje, o el prestamista.

Al respecto, la Ley establece que dichos programas anti-blanqueo deberán establecer y poner en marcha políticas internas, procedimientos y controles, designar personas responsables de su ejecución, impartir programas de formación a los empleados en medidas contra el blanqueo de capitales y crear y administrar un cuerpo independiente de auditoría responsable de controlar y regular el programa contra el blanqueo de capitales. Cabe señalar que dichas actuaciones deben ajustarse caso a caso a cada institución, no siendo de utilidad los programas de carácter genérico. Incluso, expertos del sector recomiendan acudir a consultores externos que evalúen el grado de conformidad de sus programas con la Ley con el fin de evitar las posibles sanciones y multas previstas en la misma.

Exigencia de informaciones adicionales

La Ley confiere al Secretario del Tesoro, a través del FinCen la potestad de pedir a las instituciones y agencias financieras nacionales la adopción de medidas especiales, si existen evidencias razonables, para determinar si una entidad puede estar involucrada en operaciones de blanqueo de capitales.

Las decisiones del FinCen se basaran en normas de carácter subjetivo pero tienen la capacidad de afectar a las relaciones de las instituciones financieras con sus clientes. Estos últimos se ven obligados a responder a las exigencias y prerrequisitos que marca la Ley.

De esta manera, el Secretario del Tesoro puede exigir que las instituciones financieras:

- Diseñen y pongan en marcha un sistema de mantenimiento de datos y de traslado de la información requerida.
- Obtengan y conserven la información relativa al propietario beneficiado de los fondos en cuestión.
- Prohibiendo o imponiendo condiciones respecto a la apertura y mantenimiento de las cuentas corrientes.

La Ley también exige que las instituciones financieras pongan en marcha procedimientos para verificar la identidad de los clientes que soliciten abrir cuentas corrientes y para mantener datos/información que permitan la verificación de la identidad del cliente.

Además, las entidades financieras deberán consultar las listas proporcionadas por las diferentes agencias estatales de conocidos sospechosos o de organizaciones terroristas. Asimismo, las referidas entidades tienen prohibida la gestión financiera de cuentas en EE.UU. de entidades financieras internacionales que no tengan una clara sede social.

Diligencias suplementarias

La Ley exige además que las instituciones financieras que administren cuentas bancarias o cuentas de correspondencia en EE.UU. de personas no norteamericanas establezcan políticas, procedimientos y controles apropiados, específicos y, cuando sean necesarios, reforzados destinados a detectar y comunicar casos de blanqueo de capitales a través de dichas cuentas.

Actuaciones adicionales de esta naturaleza serán de aplicación para el caso de cuentas propiedad de inversores individuales con un saldo de más de 1 millón de dólares.

En resumidas cuentas, las instituciones financieras deberán:

- Verificar quienes son los propietarios de las cuentas y de donde proceden los fondos.
- Informar de las transacciones sospechosas.
- Controlar especialmente las cuentas de personalidades políticas extranjeras relevantes y de sus familiares.

La ley también contempla normas adicionales que, además de facilitar legalmente la revelación de información sobre cuentas y personas, incrementen la colaboración entre las instituciones financieras y el Departamento del Tesoro. Estas normas exigirán que las instituciones financieras designen empleados encargados de recibir información, de hacer el seguimiento de cuentas o de identificar a personas o entidades y posteriormente a compartir dicha información con el Departamento del Tesoro y otras Instituciones financieras.



4.5. Contratación Pública. Criterios de adjudicación de Contratos

La Constitución de EE.UU. otorga al Gobierno Federal la potestad de contratar los bienes y servicios que sean necesarios para la defensa y bienestar general de la nación. Sin embargo, en otro artículo se establece que cualquier retirada de fondos del Tesoro Público deberá estar justificada por la pertinente ley de apropiación. Por lo tanto, el Gobierno Federal sólo podrá realizar aquellas compras de bienes y servicios para las cuales el Congreso haya aprobado los fondos correspondientes. Además, el Congreso generalmente establece restricciones o condiciones para dichas apropiaciones de fondos, que son las causantes de la mayoría de particularidades de la legislación contractual federal, ya que en el desarrollo de dichas leyes se establecen regulaciones donde se plasmarán los mandamientos del Congreso.

La *Federal Acquisition Regulation* (FAR), aprobada en 1984, constituye la normativa básica que regula las compras de bienes y servicios por parte de la Administración Federal de EE.UU.. La FAR, conjuntamente con los suplementos desarrollados para cada una de las agencias, substituye la antigua legislación compuesta por los *Federal Procurement Regulations*, *Defense Acquisition Regulation* y la *NASA Procurement Regulations*.

En 1985, entró en vigor la *Competition in Contract Act* (CICA), ley que exigía a la Administración realizar sus compras a través de concursos públicos y abiertos (full and open competition), a no ser que concurriera alguna de las excepciones previstas por el artículo 6.302 del FAR, que afecta al procedimiento a través del cual el Gobierno Federal lleva a cabo sus compras. La CICA exige que los concursos para la adquisición de bienes y servicios se realicen de forma abierta y pública siempre que superen el umbral establecido para el procedimiento simplificado.

Por otro lado, en 1994 fue aprobada la *Federal Acquisition Streamlining Act*, por la cual se procedía a la simplificación del sistema de compras federales y cuyas innovaciones más importantes fueron las siguientes:

- Establecimiento de un sistema de adquisición simplificada para todas las compras inferiores a 100.000 dólares, reservándose todos los contratos por cuantías entre 2.500 y 100.000 dólares a pequeñas empresas, según definición contenida en el Code of Federal Regulations en su Título 13, Parte 121.
- Requerimiento al Gobierno de adquirir productos comerciales siempre que fuera posible.
- Encargar el diseño del *Federal Acquisition Computer Network al Office of Federal Procurement Policy* (OFPP), consistente en un sistema de comercio electrónico a través del cual las empresas interesadas pudiesen consultar concursos, someter ofertas, recibir contratos y cobrar a través de sistemas informáticos.

Posteriormente, el Congreso aprobó en 1996 la *Federal Acquisition Reform Act* (FARA) y la *Information Technology Management Reform Act* (ITMRA). Por la primera ley, se matizaba el requerimiento a las agencias federales de proceder a través de concursos

públicos y abiertos, establecido por la CICA, supeditándolo a la consecución de las necesidades de la Administración de forma eficiente (*efficiently fulfill the government's requirements*). Gracias a esta reforma, las agencias federales pueden realizar a través del sistema de adquisición simplificado compras de productos comerciales por valor de hasta 5.000.000 dólares. Una nueva redacción de FAR Part 25, mucho más llana y comprensible, fue aprobada. El nuevo texto se publicó en la *Federal Acquisition Circular* del 27 de Diciembre de 1999 (FAC 97-15), que puede consultarse en la siguiente dirección: <http://www.arnet.gov/far/>.

Limitaciones a la adquisición de productos extranjeros

En EE.UU. existen múltiples leyes que restringen la capacidad de la Administración para la compra de bienes y servicios procedentes del extranjero, a menos que ello sea considerado "*in government's best interest*". De todos modos, la definición realizada por el Congreso de este concepto es bastante ardua y compleja, desincentivando a muchas empresas a ofertar tales productos.

Las principales leyes que regulan la adquisición de productos y servicios extranjeros por parte del Gobierno Federal son: *Buy America Act* y *Balance of Payments Program* (en función de si los productos y servicios van a consumirse dentro o fuera del territorio de EE.UU.).

Buy America Act (BAA): La BAA establece las normas básicas para la adquisición de bienes, servicios y materiales de construcción procedentes del extranjero por parte de la Administración Federal. En principio, la BAA limita la adquisición de suministros a lo que se denominan productos finales nacionales (*domestic end products*), que deben haber sido manufacturados en Estados Unidos y con un coste de componentes americanos superior al 50%. Esta preferencia a los productos nacionales se aplica dentro de ciertos márgenes. En realidad, supone una penalización en el precio de los productos extranjeros de un 6% ó de un 12%, según se compare con una oferta de una pequeña o de un gran empresa. Por ejemplo, un producto extranjero cuyo precio sea de 150.000 dólares será descartado frente a una oferta de producto nacional no superior a 159.000 dólares (150.000 + 6%), si el oferente es una gran empresa o frente a una oferta de hasta 168.000 dólares (150.000 + 12%) si es ofertado por una empresa pequeña.

Es importante destacar en este punto que la BAA no se aplica en aquellas licitaciones cubiertas por el Acuerdo de Contratación Pública de la OMC, del que son parte EE.UU. y la Unión Europea, por lo que una oferta realizada por una empresa española no se vería afectada por la BAA. El Acuerdo de Contratación Pública de la OMC incluye también las compras de algunas de las entidades públicas de 37 de los 50 Estados de la Unión.

Una vez dicho esto, debe señalarse también que la BAA tiene un fuerte impacto en la contratación que realizan los Estados en proyectos de infraestructuras que reciben fondos federales (quedan incluidos los de autopistas y carreteras, transporte público y aeropuertos) pues en estos casos todas las adquisiciones de bienes y servicios relacionados deben tener un importante componente de productos nacionales y pueden obligar a que productos como el hierro y el acero sean en su totalidad de origen y fabricación estadounidense.

Se facilitan los siguientes enlaces electrónicos (obtenidos del portal de la OMC) donde se detalla el compromiso de Estados Unidos en el Acuerdo de Contratación Pública.

- Gobierno Federal: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/usa1.doc
- Estados: http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/usa2.doc
- Otros entes públicos de EE.UU.:
http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/usa3.doc

Small Business Act (SBA): La ley data de 1953 y se modifica normalmente con el Proyecto de Presupuesto. Reserva una parte del mercado de contratación pública aproximadamente el 30% del total para las PYMES. Para más información se puede consultar:

http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname=browse_usc&docid=Cite:+15USC631

Balance of Payments Program (BPP): Las compras federales de bienes, servicios y materiales de construcción cuyo uso o consumo vaya a realizarse fuera de Estados Unidos están reguladas por el BPP. Las restricciones impuestas tienen por objeto minimizar el efecto del gasto público en la balanza de pagos. Se exige que los bienes y servicios adquiridos por entidades federales cuyo uso o consumo vayan a realizarse en el extranjero sean nacionales salvo que su coste supere en más de un 50% al que tendrían de adquirirse en el extranjero.

Este criterio se aplica también a los contratistas que vayan a desarrollar obras de construcción, reparación o mantenimiento en propiedades del Gobierno de EE.UU. en el extranjero. Deberán utilizar materiales de construcción americanos a menos que su coste exceda en más de un 50% al coste de los materiales de construcción extranjeros.

Del total del importe de fondos federales destinados a la adquisición de bienes y servicios, las dos terceras partes corresponden al **Departamento de Defensa**. España tiene suscrito con Estados Unidos un Convenio de Cooperación Industrial para la Defensa. Este Convenio ofrece a las empresas españolas la posibilidad de contratar con el Departamento de Defensa de EE.UU. obviando las limitaciones establecidas en la *Buy America Act*, aunque, a pesar de esta oportunidad para nuestras empresas, debe indicarse que existen ciertas prohibiciones para las adquisiciones por parte de Defensa a los proveedores extranjeros, cuyo exclusión se justifica bajo motivos de "seguridad nacional".

El Gobierno Federal publica todas las licitaciones, por encima de los 25.000 dólares, incluyendo a todos sus Departamentos, en la siguiente y única dirección electrónica:

<http://www.fedbizopps.gov/>. Los portales de los Estados también tienen información relativa a las licitaciones propias de cada uno de ellos.

5. INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

5.1. Marco legal

La economía de Estados Unidos es abierta y tradicionalmente favorable a la Inversión Extranjera Directa, ofreciendo al inversor extranjero un tratamiento nacional.

Sin embargo, existen dos tipos principales de excepciones a este principio de apertura: a) restricciones similares a las que adoptan la mayoría de países desarrollados por razones de seguridad nacional en un número limitado de sectores como banca, defensa, comunicaciones, transporte aéreo o energía nuclear, y b) restricciones originadas por la legislación Exon-Florio, que otorgan al presidente la facultad de bloquear operaciones de compra de compañías estadounidenses por parte de compañías extranjeras.

Con el fin de facilitar el conocimiento de este tipo de excepciones, los países miembros de la OCDE están obligados a notificar las restricciones que afectan al tratamiento nacional, publicando periódicamente un listado con dichas medidas: List of measures reported as exceptions to national treatment (<http://www.oecd.org/dataoecd/32/21/1954854.pdf>). En el caso de Estados Unidos, dicho listado incluye medidas adoptadas tanto a nivel federal como a nivel estatal.

A continuación se citan las principales restricciones a la Inversión Directa Extranjera en Estados Unidos. En todo caso, conviene recordar que existen mecanismos para superar este tipo de restricciones como por ejemplo, la asociación con una empresa local.

Restricciones específicas por sectores:

La participación extranjera está sometida a mayores controles y limitaciones en los siguientes sectores:

- **Banca y Seguros**
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 la legislación estatal. La normativa federal surge ante la necesidad de mantener un control federal en la regulación y supervisión de las entidades bancarias extranjeras que operan en el país, incluyendo las siguientes restricciones: límites en el número máximo de sucursales por estado y en la adquisición de acciones con derecho a voto, exigencia de depósitos como medida de seguridad, obligación de proporcionar información sobre las actividades del banco dentro y fuera del país, y registro ante el Secretary of the Treasury. Las aseguradoras extranjeras, además de licencias generales, están sometidas a requisitos adicionales como la presentación de un depósito a modo de garantía junto con una declaración de sus activos y deudas. Algunos estados exigen requisitos de capital superiores a los establecidos para las compañías locales. A pesar de las restricciones, el 25% de la Banca Comercial de EE. UU. está controlada por instituciones financieras extranjeras.
- **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, comunicaciones o señales de radio. Dicha licencia no se otorga a compañías con una participación extranjera superior al 25%, salvo casos de interés nacional.
- **Transporte aéreo**
La Federal Aviation Act de 1958 establece que el espacio aéreo estadounidense es de soberanía nacional exclusiva. Todas las compañías que se dedican a la operación de aeronaves han de estar registradas ante la Federal Aviation Administration. Según normativa estadounidense y tratados internacionales, las compañías extranjeras pueden obtener un permiso para el transporte aéreo ante el Department of Transportation. Sin embargo, la presencia extranjera no puede representar más del 25% de las acciones con derecho a voto (... at least 75 percent of the voting interest is owned or controlled by persons that are citizens of the United State...). Además, las fusiones y adquisiciones de compañías aéreas están sujetas a la aprobación de la Civil Aeronautics Board.
- **Transporte marítimo**

La Shipping Act of 1916, más conocida como Jones Act, y la Merchant Marine Act de 1920 prohíben, salvo excepciones, el transporte de cabotaje de pasajeros o mercancías dentro de Estados Unidos a bordo de buques extranjeros. Otras restricciones establecen la necesidad de registro en el país, restringen la venta o traspaso de naves y delimitan las zonas de pesca.

- **Energía**
Los recursos energéticos están regulados mediante leyes federales y estatales y en muchos casos la participación de entes extranjeros está restringida debido a sus implicaciones en la defensa y economía nacional. Las leyes federales, concretamente la Atomic Energy Act de 1954 y la Federal Power Act de 1920, regulan la energía nuclear e hidroeléctrica, el gas natural, la electricidad y sus importaciones. La mayoría de los acuerdos siguen el principio de reciprocidad, en base a las restricciones a las que están sometidas los estadounidenses en países terceros.
- **Minas**
Conforme a la Deep Seabed Hard Mineral Resources Act de 1980 (The Mineral Leasing Act of 1920) únicamente los ciudadanos estadounidenses pueden obtener una licencia o permiso para la explotación comercial de los recursos minerales.

Restricciones basadas en la normativa: Exon-Florio, Enmienda Byrd y FINSA

Además de las restricciones previstas tradicionalmente para sectores especialmente sensibles como son defensa o comunicaciones, se ha aprobado, con carácter más reciente, un conjunto de normas que ha suscitado gran preocupación entre los inversores extranjeros y un significativo debate en el Congreso estadounidense debido a que otorgan al Presidente la facultad de bloquear operaciones de compañías extranjeras en Estados Unidos. Con el fin de evitar cualquier problema de este tipo, las empresas con grandes proyectos han adoptado una práctica de prenotificar sus operaciones a la administración estadounidense para poder negociar con anterioridad soluciones alternativas. Esta notificación no se considera necesaria en el caso de pequeñas operaciones.

Marco Jurídico

En 1988, bajo un clima de preocupación motivado por ciertas adquisiciones de firmas estadounidenses por parte de compañías japonesas, el Congreso aprueba la Sección 721 de la Defense production Act de 1950, conocida como Enmienda Exon-Florio. Esta disposición otorga al Presidente la facultad de investigar y bloquear adquisiciones de empresas estadounidenses por parte de compañías extranjeras, siempre y cuando haya clara evidencia de que dicha operación pueda poner en peligro la seguridad nacional y la legislación nacional no sea suficiente para su protección. Posteriormente, el Presidente delega la facultad de investigar las inversiones extranjeras y valorar sus efectos sobre la seguridad en el Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS).

En noviembre de 1991, el Departamento del Tesoro publica los reglamentos que desarrollan la disposición de Exon-Florio, estableciendo un sistema voluntario de notificación por parte de las partes implicadas en la adquisición. La mayoría de las compañías cumple con esta notificación voluntariamente debido a que en su ausencia el presidente tiene la capacidad de paralizar la operación indefinidamente y someterla a un mayor escrutinio.

En 1992, el Congreso introduce la Enmienda 837(a) del National Defense Authorization Act para el año fiscal 1993. Esta sección, conocida como Enmienda Byrd, establece que toda adquisición controlada por un gobierno extranjero, que conlleve el control de una persona implicada en el comercio entre estados y que pueda afectar a la seguridad nacional, deberá ser investigada.

En 2007, el Presidente Bush firma la Foreign Investment and National Security Act of 2007, P.L. 110-49 de 2007 (FINSA) cuyo objetivo es reformar la Sección 721 de la Defense Production Act y el funcionamiento de CFIUS.

El 21 de noviembre de 2008, el Treasury Department publica en el Federal Register el Reglamento de Desarrollo de la Foreign Investment and National Security Act (FINSA) de 2007, ley que regula el proceso de revisión que lleva a cabo el Comité. Posteriormente, el Tesoro publicó una Guía informativa con información adicional.

El Comité

El Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS), es un comité compuesto por representantes de varias agencias federales (en las áreas de defensa, justicia, comercio y seguridad nacional), que se encarga de la revisión y control de operaciones o fusiones de empresas estadounidenses por parte de una entidad extranjera que pueden poner en peligro la seguridad nacional.

La notificación de una operación a CFIUS tiene un carácter voluntario. La Guía Informativa ofrece ejemplos en los que CFIUS considera conveniente la notificación previa. El Reglamento exige la aportación de información muy detallada: objetivo y naturaleza de la operación, datos completos de los inversores extranjeros, las entidades estadounidenses implicadas, la empresa matriz, fechas y plazos de la operación, instituciones financieras implicadas, bienes o servicios comercializados, contratos firmados con otras agencias federales, medidas para garantizar la seguridad, etc. Desde aprobación de FINSA, CFIUS tiene autoridad, con rango de ley, para revisar operaciones de compra o fusiones de empresas en sectores que afecten a la seguridad nacional o a infraestructuras críticas y negociar posibles acuerdos que mitiguen su impacto sobre la seguridad nacional. La Guía aclaratoria incluye una lista de factores que CFIUS analizará con especial atención para comprobar si la seguridad nacional puede verse afectada. El análisis de la operación (review) se completa en el 80% de los casos en un plazo de 30 días. En determinados supuestos, se abre una segunda fase de análisis o investigación, con una duración de 45 días adicionales.

La administración estadounidense ha señalado que el objetivo de CFIUS no es impedir la inversión extranjera prohibiendo operaciones sino solucionar problemas de seguridad (hasta el momento el Presidente no ha prohibido ninguna operación). El Reglamento intenta ofrecer mayor claridad y seguridad a los inversores que pueden verse afectados por la legislación de FINSA, ofreciendo información más detallada sobre el proceso de revisión de CFIUS. También aumenta la responsabilidad del CFIUS ante el Congreso, exigiendo la elaboración de un informe anual y la notificación de todos los casos. El Reglamento, la Guía aclaratoria y los informes anuales del Congreso introducen ilustraciones y ejemplos. Sin embargo, siguen preocupando aspectos como los costes económicos y legales asociados a la necesidad de aportar información muy detallada desde el inicio de la operación así como la confidencialidad de dicha información.

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, North Dakota, New Hampshire, New Jersey, New York y North Carolina).

En el área de **la contratación pública existen medidas de carácter proteccionista** (a escala federal y estatal), que ofrecen preferencia a los suministradores y/o productos estadounidenses, con respecto a productos de origen extranjero. Estas restricciones se basan fundamentalmente en dos disposiciones legales conocidas como Buy America (aplicable a las compras dentro del sector transporte que gozan de alguna subvención federal) y Buy American (aplicable a todas las contrataciones públicas de bienes que gozan de subvención federal).

Desde finales de los años 90, la legislación norteamericana permite al Presidente estadounidense actuar **contra empresas extranjeras que inviertan en el sector energético de Irán**. Hasta el momento, Estados Unidos no ha penalizado a ninguna de ellas en base a estas leyes, sin embargo, en 2010, ante el incumplimiento por parte de Irán de las Resoluciones adoptadas por Naciones Unidas y el descubrimiento de una planta secreta de enriquecimiento de uranio, EE UU ha endurecido su posición y ha ampliado el alcance de las sanciones, incluyendo cualquier operación que contribuya al desarrollo de los recursos petrolíferos en Irán así como su producción o exportación. Alrededor de 20 Estados (incluyendo Nueva York, California y Florida) han aprobado legislación para limitar o prohibir la inclusión de empresas con negocios en Irán en sus planes de pensiones estatales. Desde la comunidad internacional se ha criticado que bajo el objetivo de proteger la seguridad nacional, se está produciendo un escrutinio innecesario y una politización de las compras o tomas de control extranjeras, convirtiendo a Estados Unidos en un mercado menos abierto y favorable a la inversión extranjera.

Por último, añadir que el mundo empresarial encuentra sus escasas limitaciones en las **agencias gubernamentales encargadas de controlar diversos aspectos de la actividad empresarial del país**. Agencias federales encargadas de velar 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 específico, 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 (de la misma manera que en España hay competencias exclusivas del estado central y otras compartidas o transferidas totalmente a las diferentes Comunidades Autónomas), 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:

Tabla 13. Agencias gubernamentales de EE.UU.

Actividades Económicas	Agencias Gubernamentales
Radio y Televisión (emisoras)	Federal Trade Commission (FTC)
Fabricación y comercio de armas de fuego	Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (BATF)
Fabricación de bebidas alcohólicas y tabaco	Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms (BATF)
Preparación de carnes	Food and Drug Administration (FDA)
Transportes	Federal Transit Administration (FTA)
Servicios y Asesoramiento de empresas	Securities and Exchange Commission (SEC)

5.2. Repatriación de capital/control de cambios

Estados Unidos no aplica, por norma general, control de cambios, y los inversores extranjeros pueden repatriar libremente capitales, préstamos y beneficios. Algunos pagos, como dividendos e intereses, pueden estar sujetos a retención fiscal. Todas las transacciones de más de 10.000 dólares deben notificarse a Hacienda. Las personas que

entren o salgan del país con más de 10.000 dólares en efectivo, ya sea en dólares o en moneda extranjera, deben efectuar una declaración ante Aduanas al respecto, en el punto de entrada o salida.

El Gobierno de EEUU aplica una política activa de sanciones económicas. El Departamento del Tesoro es el órgano competente en la administración de los programas de sanciones económicas relacionadas directa o indirectamente con transacciones financieras o comerciales con Cuba, Irán, Corea del Norte y Sudán, grupos terroristas que dificultan el proceso de paz en Oriente Medio, organizaciones terroristas internacionales (Al Qaeda y grupos afines), y grupos narcotraficantes con sede en Colombia, así como con las cuentas bancarias de esas personas o grupos, que han sido bloqueadas en EEUU.

Están prohibidas nuevas inversiones americanas en Myanmar, así como las donaciones o las transferencias procedentes de los gobiernos de Siria y Sudán que puedan redundar en un incremento del peligro de acciones terroristas en EEUU. Las importaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba, Irán, Iraq, Corea del Norte y Sudán, así como algunos productos procedentes de Angola, están prohibidas. Los atentados del 11-S han supuesto una intensificación de estas medidas comerciales. La congelación de activos terroristas en territorio doméstico y extranjero ha constituido una de las primeras medidas adoptadas con carácter general para la lucha antiterrorista.

Para obtener más información, puede consultarse la página web de Hacienda (Internal Revenue Service, IRS) en www.irs.gov y buscar "money laundering" (blanqueo de dinero).

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

No existen incentivos a escala federal para la inversión procedente del exterior, por lo que este aspecto no constituye un factor determinante en la planificación de la inversión. Sin embargo, si existen programas de incentivos en el ámbito estatal y local, aspecto importante en la decisión sobre el emplazamiento.

Los incentivos más comúnmente utilizados por los Estados, condados o municipios que compiten por la presencia de una determinada empresa en su jurisdicción son los beneficios fiscales y condiciones favorables para la financiación de la inversión. Asimismo, en algunos casos existen incentivos por la creación de empleo y la formación profesional.

Para mayor información sobre los incentivos estatales y locales se pueden consultar las Guías sobre Organismos de Apoyo a la Inversión publicadas por las Oficinas Económicas y Comerciales:

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomeres/0,5310,5280449_5299367_5296234_0_US,00.html.

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. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que en principio no existe ningún incentivo para la creación de una filial comercial o sucursal comercial.

Casi todos los Estados, y en muchos casos los condados e incluso los municipios, tienen agencias dedicadas exclusivamente a la promoción de dichos territorios como destino para la inversión foránea (de otro Estado o extranjera).

El Departamento de Comercio, a través de la Economic Development Administration (EDA), ofrece un Directorio de las agencias de desarrollo económico estatales: <http://www.eda.gov/Resources/StateLinks.xml>. En el siguiente cuadro se encuentran las direcciones de Internet para acceder a las agencias de desarrollo económico y fomento de la inversión de cada uno de los 50 Estados, donde se pueden consultar los incentivos que cada Estado tiene establecidos.

Tabla 14. Agencias de desarrollo económico y fomento de la inversión por estado

ESTADO	INTERNET (URL)	ESTADO	INTERNET (URL)
Alabama	http://www.ado.state.al.us	Montana	http://mt.gov/
Alaska	http://www.dced.state.ak.us	Nebraska	Http://www.neded.org
Arizona	http://az.gov	Nevada	Http://www.expand2nevada.com
Arkansas	http://arkansasedc.com	New Hampshire	http://www.dred.state.nh.us/
California	http://www.business.ca.gov/	New Jersey	Http://www.state.nj.us/commerce
Colorado	http://www.colorado.gov/	New Mexico	Http://www.edd.state.nm.us
Connecticut	http://www.ct.gov/ecd/site/default.asp	New York	Http://www.empire.state.ny.us
Delaware	http://www.state.de.us./dedo	North Carolina	http://www.nccommerce.com/en/
Florida	http://www.eflorida.com	North Dakota	Http://www.growingnd.com
Georgia	http://www.georgia.org	Ohio	Http://www.odod.state.oh.us
Hawaii	http://hawaii.gov/dbedt	Oklahoma	http://www.okcommerce.gov/
Idaho	http://commerce.idaho.gov/business/	Oregon	http://www.oregon.gov/
Illinois	http://www.commerce.state.il.us	Pennsylvania	http://www.newpa.com/index.aspx
Indiana	http://www.in.gov/doc	Rhode Island	Http://www.riedc.com
Iowa	http://www.iowa.gov/state/main/index.html	South Carolina	http://www.sc.gov/
Kansas	http://www.kansascommerce.com	South Dakota	http://www.sdreadytowork.com/
Kentucky	http://www.thinkkentucky.com/	Tennessee	Http://www.state.tn.us/ecd
Louisiana	http://www.louisianaeconomicdevelopment.com/	Texas	https://www.texasedc.org/
Maine	http://www.econdevmaine.com	Utah	http://goed.utah.gov/
Maryland	http://www.choosemaryland.org	Vermont	http://vermont.gov/
Massachusetts	http://www.state.ma.us/econ	Virginia	Http://www.yesvirginia.org
Michigan	http://www.medc.michigan.org	Washington	http://www.commerce.wa.gov/
Minnesota	http://www.positivelyminnesota.com/	West Virginia	http://www.wv.gov/
Mississippi	http://www.decd.state.ms.us	Wisconsin	http://www.wisconsin.gov
Missouri	http://www.ded.mo.gov/	Wyoming	Http://www.wyomingbusiness.org
District of Columbia	http://www.dc.gov		

5.4. Establecimiento de empresas

5.4.1. Representación y agencia

Agente

Las formas más económicas y menos comprometidas de canalizar la distribución en los Estados Unidos son la **venta directa y el contrato de agencia o representación**. Los contratos de agencia están regulados por **leyes estatales**, no federales, por ello es importante conocer la normativa local.

El agente nacional será nuestro representante en Estados Unidos, pudiendo también encargarse de los trámites de importación. Al principio exigirá una cantidad fija más comisiones, para pasar probablemente más tarde a percibir únicamente comisiones. El agente nacional incrementará el precio del producto entre un 10% y un 12%, lo que en inglés se denomina "**mark-up**" o "**marcar**" en jerga comercial (si el volumen es muy grande bajará hasta un 5%). Dentro de este margen se negocian los servicios que el agente va a prestar.

La propiedad del producto mientras está en el almacén es todavía del fabricante español. Cuando el agente genera una venta al distribuidor o al minorista, la propiedad de la mercancía pasa directamente del fabricante a estos.

El agente nacional llevará un territorio y ciertas grandes cuentas y contará con el apoyo de brokers regionales para los territorios que no pueda abarcar.

Existen muchas **fuentes** para la localización de representantes, pero destacamos el **Manufacturers' Agents National Association** (<http://www.manaonline.org/>).

A la hora de seleccionar un representante es conveniente valorar los siguientes **factores**, en función del sector que estemos tratando: su experiencia y credibilidad en ventas del sector, formación técnica en tecnología del sector, así como experiencia en el mercado, contactos con las personas que toman las decisiones en las empresas en el ámbito local o regional, referencias, clientes importantes e influyentes dentro de la industria, que mantenga relaciones comerciales estables desde hace al menos 5 años con alguna empresa instalada en el mercado, que se comprometa a dedicar esfuerzo a la promoción y ventas de nuestros productos, que disponga de una oficina permanente en el área con adecuado personal técnico, que posea la capacidad para proporcionar información sobre el mercado a los directores de ventas y marketing de la empresa española, y la posibilidad de tener al menos una persona disponible para su formación en profundidad sobre la empresa española y sus productos.

Los representantes o agentes generalmente se encuentran con dificultades para introducir un nuevo producto ya que esto requiere una gran inversión en tiempo y energía, y los beneficios derivados de tal esfuerzo pueden dilatarse en el tiempo. Este esfuerzo inicial es considerablemente mayor cuando la empresa española que está intentando entrar en el mercado es una pequeña empresa que quizá no sea capaz de apoyar las ventas realizando un esfuerzo de marketing suficiente para facilitar la labor de captura de clientes y por tanto, de ventas.

Por otro lado, este medio de distribución resulta habitualmente problemático en este mercado ya que el comprador americano suele ser bastante reticente a realizar los trámites de importación y además, en productos técnicos es prácticamente imprescindible ofrecer un sistema de servicio posventa de calidad. Según los casos, se valora mucho el servicio de reparación de 24 horas, así como el préstamo de equipamiento en caso de avería, por lo que las empresas que lo ofrezcan podrán vender su equipamiento a unos precios más altos. Se **recomienda** pues, al **exportador español** que siempre que sea necesario se trate de buscar un distribuidor o agente **con un buen servicio posventa**.

5.4.2. 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 EEUU no existen leyes de carácter federal que regulen las sociedades. En todo caso, y aunque puedan existir diferencias entre las leyes aplicables en los distintos Estados, 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.

Existen tres tipos principales de sociedades:

1. **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.
2. **Partnership:** cuando dos o más individuos son propietarios del negocio. La responsabilidad ante las obligaciones puede ser limitada o ilimitada.
3. **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

Principales diferencias con el modelo español

La creación de una entidad mercantil en los Estados Unidos difiere sensiblemente del proceso a seguir en España. En general, se puede decir que el procedimiento es más rápido y fácil en los Estados Unidos y que 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*)

Se trata de una organización empresarial con entidad jurídica separada y distinta de la 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.

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 o no recibido dividendos de la misma. Una *Corporation S* percibe ventajas impositivas sólo si está integrada por 75 o menos 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*)

Es el equivalente a lo que conocemos por sociedad colectiva. 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.*). Equivaldría a una sociedad comanditaria española.

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)*)

Este tipo de sociedad es una forma nueva 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 sociedades españolas de responsabilidad limitada. 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, esta 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 españolas:

Tabla 15. Principales diferencias entre tipos de entidades mercantiles y sus equivalentes españolas

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

 Empresario Individual	Sole Proprietorship	No	No se requiere	Ilimitada	Tiene la forma más simple de constitución y actuación
 Sucursal	Branch	No	No se requiere	Es la sociedad matriz quien responde	Depende del tipo de sociedad que sea la sociedad matriz

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

Como ya se ha indicado es recomendable, en primer lugar, ponerse en contacto con un abogado (o despacho de abogados) americano que gestione las operaciones.

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:
 - Nombre de la futura corporación: debe contener la palabra "corporation", "company", "incorporated" o cualquiera de sus abreviaciones.
 - Objetivos y propósito de la corporación.
 - 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.
 - 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, que "unas cuantas" sean. Por último en el impreso se debe especificar el 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:

- 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.
- La declaración del incorporador (persona que ha constituido la empresa en EEUU)
- Las actas de la primera reunión del Consejo de Administración, o en su lugar un consentimiento por escrito.
- 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.
- Registro de la corporación en los Estados en los que realizará operaciones.
- 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 que el propietario y gestor de la fábrica sea una corporación filial constituida en los EE.UU.. Esta filial en los EEUU, 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 la misma (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.)
- **Registrar las patentes, marcas y derechos de autor** estadounidenses en relación con los artículos que van a ser producidos y vendidos.
- Estudiar **restricciones locales** y normativas locales sobre zonas y edificios y sobre medio ambiente, seguridad y protección al consumidor.
- Tener en cuenta la **legislación** sobre la **igualdad de oportunidades**.
- Tipos de **financiación**. Negociar las subvenciones con las autoridades estatales y locales.

5.4.4. Joint ventures, socios locales

También es importante destacar, aunque no sea un tipo de entidad mercantil, la figura de la *Joint Venture*. Es 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 subsidiaria 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.



5.5. Propiedad industrial (marcas, patentes, diseños, licencias)

El organismo federal encargado del registro y administración de la normativa de patentes y marcas en EEUU es la *Patent & Trademark Office* (PTO), cuya web es: www.uspto.gov. La legislación federal que recoge estas cuestiones se recoge en el Título 37 del CFR y se puede consultar directamente en la siguiente página web: www.access.gpo.gov/nara/cfr/waisidx_06/37cfrv1_06.html#101.

Patentes

Según la define la ley estadounidense, una patente es la concesión por parte del Gobierno 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 del mismo.

Los derechos de las marcas se originan mediante el uso real de la marca, o rellenando una solicitud para registrar la marca ante la PTO. Esta segunda opción es mas 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.

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.

6. SISTEMA FISCAL

6.1. Estructura general

Antes de iniciar un negocio en EE.UU. es preciso determinar la carga fiscal que soportará la empresa (tanto los impuestos federales como aquellos otros que serán exigidos por los distintos estados y municipios en que la empresa ejerza sus actividades), ya que el importe total de la deuda tributaria de la empresa puede variar significativamente de una localidad a otra.

En líneas generales, los costes fiscales del establecimiento en EE.UU. son, en cuanto a la estructura, similares a los que existen en los demás países de la OCDE. La creación de una sociedad no supone una carga fiscal importante para la empresa, al existir en muchos casos beneficios e incentivos de tipo fiscal, en función del estado de ubicación.

Existen además otras cargas fiscales (estatales, municipales, de los condados, etc.), cuya sistematización resulta imposible en una Guía como ésta, al contar los EE.UU. con más de 10.000 jurisdicciones fiscales. En general, en la práctica totalidad de los estados existe un Impuesto sobre las Ventas (*Sales Tax*) y un Impuesto sobre los Bienes Inmuebles (*Property Tax*).

El ejercicio fiscal tiene una duración de 12 meses, pudiéndose elegir entre la opción de año natural (*Calendar tax year*) de enero a diciembre, y la opción de año fiscal (*Fiscal tax year*), período de 12 meses consecutivos definido por el sujeto fiscal.

6.2. Sistema impositivo (estatal, regional y local)

Como ya se ha mencionado, en EE. UU. existen impuestos federales, estatales y municipales que gravan la renta de las personas físicas y jurídicas. A nivel federal, la [Internal Revenue Service](#) conocida por sus siglas IRS, es la agencia del Tesoro encargada de la administración fiscal del país. A nivel estatal y local se han de consultar las respectivas agencias.

España y EE.UU. han firmado un convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta de las sociedades y de las personas físicas. Su texto fue publicado en el BOE de 22 de diciembre de 1990, y se encuentra en vigor desde entonces. En la página web de la Agencia Tributaria española se puede consultar el texto íntegro del Convenio: http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/La_Agencia_Tributaria/Normativa/Fiscalidad_Internacional/Convenios_de_doble_imposicion_firmados_por_Espana/Estados_Unidos/Estados_Unidos.shtml.

Para aclarar otras dudas se puede consultar la **Publicación 519** del IRS (*U.S. Tax Guide for Aliens*), que es una guía sobre el tratamiento fiscal de los extranjeros en EE.UU. disponible en la página web del IRS: <http://www.irs.gov/publications/p519/index.html>.

6.3. Impuestos

6.3.1. Sociedades

Los tipos del Impuesto Federal sobre la Renta de las Corporaciones oscilan entre el 15% y el 35%, dependiendo de la base imponible. Además, si dicho montante sobrepasa determinados límites se aplican recargos del 5% y del 3%.

A continuación se incluye un cuadro que recoge la escala del gravamen del impuesto federal.

Tabla 16. Impuesto de sociedades federal

CORPORATE FEDERAL INCOME TAX de Sociedades federal			Impuesto
Base Imponible	Superior a	Pero no mayor que	Tasa
	\$ 0	\$ 50.000	15%
	\$ 50.000	\$ 75.000	\$ 7.500 + 25%
	\$ 75.000	\$ 100.000	\$13.750 + 34%
	\$ 100.000	\$ 335.000	\$22.250 + 39%
	\$ 335.000	\$ 10.000.000	\$113.900 + 34%
	\$ 10.000.000	\$ 15.000.000	\$3.400.000 + 35%
	\$ 15.000.000	\$ 18.333.333	\$5.150.000 + 38%
	\$ 18.333.333	-	35%

Fuente: Internal Revenue Service

<http://www.irs.gov/publications/p542/ar02.html#d0e1896>

El IRS prevé deducciones por los siguientes gastos, siempre y cuando se trate de un gasto ordinario para la empresa: publicidad, comisiones, vehículos, asistencia a convenciones y ferias, depreciación de propiedad, beneficios para los empleados, seguros, servicios legales y contables, gastos de alquiler, planes de pensión, reparaciones, suministros, publicaciones, viajes, dietas, salarios, etc.

El impuesto estatal y municipal varía según estados y municipios. Sólo una pequeña minoría de Estados de la Unión no devengan impuestos sobre los beneficios o las rentas de las sociedades. En la mayoría que sí lo hacen, el tipo impositivo se halla en torno al 10% del beneficio neto.

6.3.2. Renta personas físicas

El impuesto de personas físicas es un impuesto de carácter federal que se aplica a los norteamericanos y a aquellas personas residentes en Estados Unidos. Para tener la condición de residente en Estados Unidos es necesario que éste disponga de una carta de residente denominada carta verde o *green card* o bien, sin tener la misma, que se hayan cumplido unos requisitos de estancia mínima en el año natural anterior o en los dos años anteriores a la declaración.

El impuesto de la renta se liquida aplicando a la base imponible cuatro baremos diferentes atendiendo a la situación del contribuyente: soltero, casado que opta por una declaración conjunta o viudo que cumple ciertos requisitos, casado que opta por una declaración individual y cabeza de familia. En cada uno de estos cuatro baremos varían los tramos correspondientes a la base imponible pero no así los tipos aplicables que son iguales en todos ellos y oscilan del 10 al 35%. Para el 2010 y el 2011 estas tablas se pueden consultar en el siguiente enlace:

<http://taxfoundation.org/publications/show/151.html>.

Para calcular la base imponible se parte del ingreso bruto anual (*gross income*), que incluye las rentas procedentes de cualquier fuente y naturaleza como pueden ser rentas del trabajo, pensiones, rentas de capital mobiliario, dividendos, intereses, beneficios de actividades de carácter comercial, agrícola y no comercial. A estos ingresos brutos se restan las deducciones derivadas de gastos imputables a la actividad, cotizaciones sociales, seguros sanitarios, entre otros, obteniéndose el ingreso bruto ajustado (*adjusted gross income*). Al ingreso bruto ajustado se le restan los gastos personales deducibles o *itemized deductions* (retenciones aplicadas, algunos gastos de salud, gastos profesionales de los asalariados, gastos médicos, donaciones, etc.), o la deducción general (*standard deductions*), así como las exoneraciones (*exceptions*) por contribuyente, cónyuge y dependientes. Finalmente hay que deducir del valor resultante, las retenciones aplicadas en su caso.

A escala estatal, se tienen que pagar también impuestos sobre la renta que son deducibles, como se ha dicho más arriba, del cálculo del impuesto federal. Tan solo 9 Estados no aplican el impuesto de la renta a sus residentes (Alaska, Florida, Nevada, New Hampshire, South Dakota, Tennessee, Texas, Washington y Wyoming). En algunos estados el impuesto sobre la renta se agrava sobre una tarifa plana (*Flat Rate Individual Income Tax*): Colorado (4,63%), Illinois (5%), Indiana (3,4%), Massachussets (5,3%), Michigan (4,35%), Pennsylvania (3,07%) y Utah (5%). Los tipos aplicables varían enormemente de unos estados a otros, oscilando entre el 2 y el 11% (media en torno al 6%). La información específica por estados se puede consultar en el siguiente enlace: http://www.taxfoundation.org/files/state_individualincome_rates-2000-2011-20110503.pdf

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.

Por último, conviene señalar que existe un **impuesto mínimo**, denominado *alternative minimum tax*, que es de aplicación a personas que se benefician de regímenes especiales y cuya determinación se calcula al tipo máximo del 28%.

6.3.3. IVA

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Valor Añadido, aplicándose el 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 (Municipios, Condados y Agencias Locales). Se aplican exclusivamente en la fase de venta de bienes y servicios al consumidor final, no se trata por lo tanto, de un impuesto de aplicación en cascada como en el caso del IVA. Los tipos varían entre un 4 y un 8% según los estados.

Es obligatorio inscribir la empresa en el departamento fiscal (*Tax Department*), del Estado en que está implantada para obtener 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".

El tipo del impuesto varía según los estados. A título de ejemplo, se incluye un cuadro comparativo de los tipos impositivos de los principales estados.

Tabla 17. Tipos impositivos del impuesto de ventas de los principales estados



ESTADO	Tipo Impositivo
California	6,25%
Connecticut	6%
Florida	6%
Illinois	6,25%
Maryland	6%
Nueva Jersey	7%
Nueva York	4%
Virginia	4%
Washington, DC	5,75%

Fuente: Sales Tax Institute

http://www.salestaxinstitute.com/sales_tax_rates.php

Al impuesto anterior hay que añadir el componente local del impuesto. Así, por ejemplo, en la ciudad de Nueva York es el 4,25 %, por lo tanto y considerando que el impuesto del estado de Nueva York es el 4 %, el impuesto total de venta ascendería a 8,25%.

6.3.4. Otros

Impuesto Sobre la Propiedad (*Property Tax*)

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Patrimonio, siendo sustituido por el Impuesto sobre la Propiedad o *Property Tax*. Este es un elemento esencial de la fiscalidad de los Estados federados y de las colectividades locales 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) y a veces también a los bienes muebles, su aplicación y reglas varía en función de cada Estado, siendo normal la aplicación del impuesto a 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. Los tipos aplicables varían entre el 0,2 y el 3% del valor de la propiedad, al igual que los demás impuestos estatales, estos impuestos son deducibles 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).

<http://www.taxfoundation.org/research/show/27095.html>

En Estados Unidos también son de aplicación los **Impuestos de Sucesiones y Donaciones**.

6.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera

En los Estados Unidos, el Gobierno 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.

7. FINANCIACIÓN

7.1. Sistema financiero

Los **agentes institucionales que operan** en el sistema financiero de Estados Unidos pueden agruparse en cuatro amplios grupos:

- **Instituciones del mercado de valores:** bancos de inversión, brokers y dealers y mercados organizados.
- **Instituciones de inversión:** fondos mutuos y sociedades de financiación.
- **Instituciones de ahorro contractual:** compañías de seguros y fondos de pensiones.
- **Instituciones de depósito:** bancos comerciales, asociaciones de préstamo y ahorro, bancos de ahorro mutuo y cooperativas de crédito.

Tabla 18. Ranking de las principales instituciones financieras

Posición	Nombre	Ciudad	Estado
1	CITIGROUP INC.	NEW YORK	NY
2	BANK OF AMERICA CORPORATION	CHARLOTTE	NC
3	J.P. MORGAN CHASE & CO.	NEW YORK	NY
4	WACHOVIA CORPORATION	CHARLOTTE	NC
5	TAUNUS CORPORATION	NEW YORK	NY
6	WELLS FARGO & COMPANY	SAN FRANCISCO	CA
7	HSBC NORTH AMERICA HOLDINGS INC.	PROSPECT HEIGHTS	IL
8	U.S. BANCORP	MINNEAPOLIS	MN
9	SUNTRUST BANKS, INC.	ATLANTA	GA
10	ABN AMRO NORTH AMERICA HOLDING COMPANY	CHICAGO	IL
11	CITIZENS FINANCIAL GROUP, INC.	PROVIDENCE	RI
12	CAPITAL ONE FINANCIAL CORPORATION	MCLEAN	VA
13	NATIONAL CITY CORPORATION	CLEVELAND	OH
14	REGIONS FINANCIAL CORPORATION	BIRMINGHAM	AL
15	BB&T CORPORATION	WINSTON-SALEM	NC
16	BANK OF NEW YORK COMPANY, INC., THE	NEW YORK	NY
17	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP, INC., THE	PITTSBURGH	PA
18	STATE STREET CORPORATION	BOSTON	MA
19	FIFTH THIRD BANCORP	CINCINNATI	OH
20	KEYCORP	CLEVELAND	OH
21	BANCWEST CORPORATION	HONOLULU	HI

22	HARRIS FINANCIAL CORP.	WILMINGTON	DE
23	NORTHERN TRUST CORPORATION	CHICAGO	IL
24	COMERICA INCORPORATED	DETROIT	MI
25	MARSHALL & ILSLEY CORPORATION	MILWAUKEE	WI

Fuente: Federal Reserve System.

<http://www.ffiec.gov/nicpubweb/nicweb/Top50Form.aspx>

Supervisión de los mercados: *Securities and Exchange Commission (SEC)* y *Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)*

Los mercados de valores y sus agentes, principalmente los bancos de inversión, se encuentran bajo la supervisión de la *Securities and Exchange Commission (SEC)*.

La SEC es una agencia federal independiente, creada en 1934 por la "Securities Exchange Act", que busca garantizar una condiciones mínimas de transparencia en los mercados de valores, a fin de que los inversores dispongan de información suficiente sobre los activos que toman. La SEC está dirigida por un Consejo de cinco vocales, que son nominados por el Presidente y ratificados por el Senado.

La regulación de los bancos de inversión se centra en el suministro de información y la prevención del fraude. Aunque la supervisión corresponde en teoría en exclusiva a la (SEC), en la práctica los Estados, a través de sus fiscalías, también intervienen.

Por otra parte, las emisiones públicas en Estados Unidos deben registrarse en la SEC. Las empresas emisoras han de elaborar un folleto con toda la información económica y financiera requerida para que la SEC le dé publicidad.

En los mercados secundarios, brokers y dealers reúnen a vendedores y compradores de valores. La SEC los regula estrictamente para garantizar el suministro de información correcta, evitar el fraude e impedir el uso de información privilegiada. Hasta 1975, la SEC regulaba también las comisiones de los brokers, práctica que se suprimió a partir de esa fecha debido a la reducción de las mismas que produjo la competencia creciente.

Los valores pueden comerciarse de dos maneras: a través de mercados organizados (bolsas) o en mercados *over the counter*. Los dos mercados organizados más conocidos de EE.UU. son la "New York Stock Exchange " (NYSE) y la "American Stock Exchange" (AMEX), ambas en Nueva York. Existen, además, mercados regionales. Las propias Bolsas y la SEC regulan las prácticas comerciales y evitan el uso de información privilegiada. En los mercados *over the counter*, el comercio tiene lugar por teléfono y ordenador fuera de los mercados organizados. Tras la *Securities Amendment Act of 1975*, la SEC promovió el desarrollo de un Sistema de Mercado Nacional. Los brokers y dealers que en él participan se regulan a sí mismos a través de la *National Association of Securities Dealers*. El Sistema de Mercado Nacional suministra cotizaciones por ordenador a través del sistema de la *National Association of Securities Dealers'Automated Quotation (NASDAQ)*, desarrollado en 1971.

Para hacer frente a los escándalos corporativos de fraude contable aparecidos durante el 2001, y que afectaron a numerosas compañías consideradas -hasta entonces- como emblemáticas (Enron, Worldcom, Tyco, Qwest...), se promulgó en agosto 2001 la "**Sarbanes-Oxley Act**", en la que se establecieron mayores controles, exigiendo nuevas responsabilidades a auditores, abogados, ejecutivos y miembros de los Consejos de Administración de las compañías que cotizan públicamente. La aplicación reglamentaria de esta norma corresponde a la SEC.

La ley Sarbanes-Oxley también creó un **nuevo organismo de control**, la **Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)**, cuyo Consejo de dirección de cinco miembros es propuesto por la SEC, y que se ocupa de supervisar la labor de las empresas

auditoras en las compañías que cotizan en bolsa. La PCAOB es una institución privada sin ánimo de lucro, que se financia con las comisiones pagadas por las compañías de auditoría y las compañías que cotizan en bolsa. Su principal tarea es mantener un registro con todas las compañías de auditoría habilitadas para auditar las cuentas de las empresas que cotizan en bolsa en EE.UU. También se ocupa de supervisar la elaboración de dichas auditorías, a fin de asegurar que cumplen unos estándares mínimos de calidad y transparencia.

El 21 de julio de 2010 el Presidente Obama firmó la **Ley de reforma de la Regulación Financiera**, después de que se debatiera durante meses en el Senado y en la Cámara de Representantes.

Esta reforma pretende proteger a los consumidores, mejorar la supervisión sobre el sistema financiero, así como reducir el riesgo sistémico. Estas son algunas de las principales novedades:

1. La mayor parte de los derivados deberán contratarse a través de cámaras de compensación.
2. Los bancos no podrán disponer de inversiones por cuenta propia en hedge funds, en capital privado o en fondos inmobiliarios por un importe superior a un porcentaje de su capital.
3. Se crea una agencia de Protección al Consumidor Financiero.
4. La liquidación de grandes entidades "too big to fail" se realizará de forma coordinada entre el Tesoro, el FDIC y la Reserva Federal.
5. Se crea un Consejo de Supervisión de Servicios Financieros para prevenir riesgos sistémicos.
6. La Reserva Federal, el FDIC y la Agencia de Control de la Moneda (OCC) se repartirán la jurisdicción sobre los diferentes tipos de bancos.
7. Se elimina la Agencia de Supervisión de Ahorros (OTS).

Instituciones financieras públicas

El gobierno de EE.UU. interviene en la intermediación financiera directamente, a través de instituciones financieras por él patrocinadas, e indirectamente, garantizando préstamos que hacen los intermediarios financieros privados. Las agencias federales de crédito son instituciones financieras públicas que se dedican a la concesión de ciertos préstamos por razones de política económica y social. Los tres sectores principales en los que intervienen son el crédito agrícola, la financiación de la vivienda y los préstamos a estudiantes.

El sistema de Crédito Agrícola, (*Farm Credit System*) emite bonos y papel comercial en los mercados financieros para conceder a los agricultores préstamos hipotecarios para la adquisición de equipo y préstamos de campaña. El sistema de Crédito Agrícola está formado por cinco bancos regionales (cuatro *Farm Credit Banks* y un *Agricultural Credit Bank*).

La participación del Gobierno en la financiación de la vivienda es la más importante de las actividades de financiación pública. La *Federal National Mortgage Association (Fannie Mae)*, y la *Federal Home Loan Mortgage Company (Freddie Mac)*, fueron agencias gubernamentales hasta que se privatizaron en 1968 y 1970 respectivamente, aunque el gobierno sigue influyendo en su actuación. Su finalidad primordial es proporcionar préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda. Sólo la *Government National Mortgage Association (Ginnie Mae)* permanece como una agencia gubernamental, y se ocupa de emitir bonos en los mercados financieros para suministrar fondos al mercado hipotecario.

Para promover los préstamos a los estudiantes, el gobierno creó la *Student Loan Market Association (Salli Mae)*, que compra bajo la garantía del Gobierno Federal los préstamos

concedidos por intermediarios financieros privados a estudiantes. En 1997 se inició un proceso de privatización de la compañía, que se espera que culmine en el 2006.



7.2. Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación

7.3. Acuerdo de cooperación económico-financiera con España (de existir)

No existe ningún acuerdo de este tipo.

8. LEGISLACIÓN LABORAL

8.1. Contratos

La mayoría de contratos en Estados Unidos se estipulan bajo la relación laboral designada como "at will" (es decir, una relación a voluntad). Se trata ésta de una relación directa entre empresario y trabajador, no regulada por el Estado, y donde cualquiera de las partes contratantes tiene la facultad de rescindir el contrato a voluntad.

Las excepciones más frecuentes a la contratación *at will* se destacan a continuación:

- En el caso de puestos directivos de alta responsabilidad o profesionales altamente cualificados (científicos, profesores, intelectuales, etc.) es frecuente la formalización de contratos laborales individuales con un condicionado ad hoc detallando los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (empresario y empleado.)
- La otra excepción la constituyen los contratos laborales negociados por un convenio colectivo entre los representantes sindicales y la/s empresa/s. Estos convenios cubren alrededor de un 13% de la población activa. Es frecuente la inclusión de la llamada cláusula de "Just Cause" (Causa Justa) que especifica las razones bajo las cuales se puede proceder al despido del trabajador.

8.2. Trabajadores extranjeros

Para un extranjero, estar en posesión de un visado de trabajo o negocios es una condición indispensable para poder trabajar, actuar como empresario o invertir en los Estados Unidos. El *US Citizenship and Immigration Services* (<http://www.uscis.gov/portal/site/uscis>) dependiente del U.S. Department of Homeland Security, junto con el *US Department of State* (<http://www.state.gov/>), son los organismos oficiales encargados de la concesión y gestión de visados. Existe una gran variedad de los mismos, según sea el propósito y la duración de la estancia en los Estados Unidos. A continuación se ofrece un cuadro resumen de aquellos más utilizados para la realización de negocios.

A pesar de que los visados son legalmente imprescindibles para trabajar en los EEUU, viven y trabajan en este país varios millones de personas extranjeras sin documentos legales, arriesgándose a la deportación u otras sanciones legales y recibiendo normalmente salarios más bajos.

La política de inmigración se endureció tras el 11 de septiembre 2001 y actualmente se está discutiendo la necesidad de una reforma completa del sistema.



Principales tipos de visados para la realización de negocios

Tipo de visado	Razón de su Concesión	Duración máxima	Procedimiento de solicitud	Nota
Exención de visado	Para visitas por motivos de turismo y/o negocios inferiores a tres meses	3 meses	Billete de ida y vuelta en periodo inferior a 3 meses	No permite trabajar o estudiar
B1	Para la realización de negocios en corto espacio de tiempo y en representación de un empresa no estadounidense.	6 meses	Los empresarios españoles pueden entrar en Estados Unidos con estatus de B1 sin tener que solicitar el visado con antelación.	El visado no permite trabajar para un empresario americano
H-1B	Para desarrollar actividades que precisen la posesión de estudios universitarios	6 años	Autorización previa del INS	-
H-2	Para trabajadores cualificados	1 año	Requiere certificado laboral expedido por el Department of Labor y el INS.	-
H-3	Para asistir a un programa de formación	Duración de la formación	Autorización previa del INS	-
L-1	Para ejecutivos con filial o sucursal en EE.UU..	--	--	La persona desplazada debe demostrar conocimientos especializados de productos o servicios de la empresa
E-2	Para empresas o individuos que en virtud de un tratado comercial con EEUU planeen invertir o estén invirtiendo una cantidad importante de dinero en un negocio estadounidense.	Límite a especificar por las autoridades americanas	Puede ser emitido por el consulado o la embajada de los Estados Unidos sin autorización previa del INS	-
J-1	Para programas de intercambio profesional, especialmente para la para formación en los siguientes campos: Gestión y administración empresarial, comercio y finanzas, Derecho y administración pública, Madios de información y comunicación.	De 3 a 18 meses	Puede ser emitido por el consulado o la embajada de los Estados Unidos, previa presentación de un certificado de elegibilidad expedido por la Cámara de Comercio España - Estados Unidos.	

U.S. Department of State, Bureau of Consular Affairs

http://travel.state.gov/visa/visa_1750.html

8.3. Salarios, jornada laboral

La legislación laboral en los Estados Unidos está sometida a la normativa federal (de obligado cumplimiento en todos los Estados de la Unión) y a la normativa estatal (con jurisdicción limitada al Estado que la promulga). En caso de conflicto, siempre prevalece la ley que favorece los intereses del trabajador. A continuación se ofrece un listado de leyes federales que regulan algunos aspectos del mercado laboral. No obstante, deberá

tenerse muy presente que siempre deberán aplicarse conjuntamente con las leyes laborales del Estado concreto donde se realice la contratación.

Tabla 19. Repertorio Legislativo

LEY FEDERAL	ASPECTOS LABORALES REGULADOS
<i>Fair Labor Standards Act</i> (FLSA) de 1938 http://www.opm.gov/flsa/overview.asp	Horas extraordinarias, salario mínimo, empleo de menores, archivo de documentación laboral, igualdad en el trabajo y No-Discriminación
<i>Working Adjustment and Retraining Notification Act</i> (NARNA) http://www.dol.gov/compliance/laws/comp-warn.htm	Notificación de despido en empresas de más de 100 trabajadores
<i>National Labor Relations Act</i> (NLRA) de 1935 o "Wagner Act" http://www.nlr.gov/	Asociación sindical, negociación colectiva. Instituye el <i>National Labor Relations Board</i> (NLRB) para la mediación y resolución de conflictos laborales
<i>Labor Management Relations Act</i> (LMRA) de 1947 o "Taft-Harley Act" http://www.law.cornell.edu/uscode/29/usc_sup_01_29_10_7.html	Limitaciones a la asociación sindical, a la huelga, a la negociación colectiva y a los poderes del NLRB
<i>Labor – Management Reporting and Disclosure Act</i> (LMRDA) de 1959 http://www.dol.gov/compliance/laws/comp-lmrda.htm	Controles de estatutos sindicales, elecciones sindicales
<i>Family and Medical Act</i> (FMLA) http://www.dol.gov/whd/fmla/	Permisos por maternidad, por enfermedad grave del empleado o de un familiar cercano al mismo

La principal característica de la legislación laboral estadounidense es su orientación a facilitar la productividad. La alta flexibilidad en la contratación, los bajos costes en el despido y la escasa o nula conflictividad laboral son elementos claves en este sistema.

En el segmento del personal poco cualificado (personas sin estudios, inmigrantes sin formación o en proceso de legalización, estudiantes, etc.), los salarios son bajos y la flexibilidad en la contratación es muy alta. Los trabajadores en este mercado suelen mostrar una escasa productividad y una baja identificación con la empresa. Un ejemplo ilustrativo de este mercado aparece sobre todo en algunos empleos del sector servicios donde la formación requerida es muy escasa (por ej. hostelería, restauración y personal de venta de las grandes cadenas estadounidenses).

El segmento de mano de obra cualificada (profesionales con diploma universitario, profesionales especialistas, etc.), se caracteriza por unos salarios relativamente altos que, en los últimos años, crecieron a una tasa muy elevada, agrandando la brecha respecto a los salarios de los menos cualificados.

Edad laboral

La edad mínima legal para poder trabajar es 14 años. El trabajo para menores de 16 años está limitado en horarios y condiciones y prohibido en la industria, minería y algunos otros sectores. El trabajo para menores entre 16 y 18 años no tiene limitaciones horarias

si bien continúa prohibido en actividades que se consideren peligrosas. (*Fair Labor Standards Act of 1938, FLSA*).

Despido

En el sector privado el despido está prácticamente sin regular. 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.

Salario mínimo

La legislación federal establece que el salario mínimo es de 7,25 dólares/hora (*Fair Labor Standards Act of 1938, FLSA*). Los Estados pueden aprobar legislación exigiendo un salario mínimo superior. Se puede consultar el salario mínimo de cada Estado en el siguiente vínculo: <http://www.dol.gov/whd/minwage/america.htm>.

Horas extraordinarias

La jornada semanal estadounidense es de 40 horas semanales. Las horas de trabajo en exceso a ese límite son consideradas como horas extraordinarias y suelen ser remuneradas a un 150% del salario por hora normal. (*Fair Labor Standards Act of 1938, FLSA*)

Vacaciones

Aunque la ley no impone la existencia de vacaciones, éstas son una costumbre muy arraigada. En general, las empresas suelen ofrecer unos 15 días de vacaciones anuales durante los primeros tres años de pertenencia a la empresa, a partir de los cuales, tiende a ofrecerse períodos vacacionales algo más largos.

Permisos de maternidad o por enfermedad

La ley estadounidense garantiza la concesión de permisos de maternidad. Estos suelen comprender entre 2 y 4 semanas. El empresario debe permitir el reintegro en la plantilla del trabajador a la finalización del permiso pero no tiene la obligación de remunerar los días de baja debidos al mismo. Con un carácter similar son concedidos los permisos en el supuesto de enfermedad grave del empleado o de familiares cercanos al mismo (*Family and Medical Leave Act, FMLA*).

En definitiva, no están regulados y son temas a acordar entre empresario y trabajador y/o en convenio colectivo, las siguientes prácticas laborales:

1. Prácticas como el pago de vacaciones y festivos, la indemnización por despido o incapacidad laboral transitoria.
2. Los tiempos para comer, de descanso, vacaciones o festivos.
3. Los extras por trabajo dominical o en festivo.
4. Los avisos de despidos, las razones del mismo o el pago inmediato de los salarios finales.

8.4. Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

A diferencia de otros países, la sindicación en EE.UU. es voluntaria y relativamente baja (13% de los trabajadores) concentrándose principalmente en las grandes industrias manufactureras, mineras y de transporte (por ejemplo, el acero, el carbón, la industria del automóvil, transporte, etc.). En comparación con los estándares europeos, la legislación estadounidense limita notablemente el margen de maniobra de los sindicatos para la promoción de la afiliación o la adopción de medidas de coacción contra la empresa. En general, el movimiento sindical en Estados Unidos goza de un prestigio social y una capacidad de presión política netamente inferior al europeo (National Labor Relations Act (NLRA) de 1935 ó "Wagner Act", Labor Management Relations Act de 1947 (LMRA) o "Taft-Harley Act", Labor-Management Reporting and Disclosure Act de 1959 (LMRDA)).

8.5. Seguridad social

La Seguridad Social de Estados Unidos no cubre las mismas prestaciones que la Seguridad Social española. Su cobertura es más reducida y se aplica principalmente al programa federal de pensiones y desempleo.

El porcentaje a pagar a la Seguridad Social en 2011 es de 4,2% para el empleado y 6,2% para empleador (10,4% los empleados por cuenta propia). El programa OASDI (Social Security's Old-Age, Survivors, and Disability Insurance) limita la cantidad de salario anual sometida a cotizaciones a la Seguridad Social. Este límite aumenta anualmente en base a la media salarial anual aunque desde el 2009 se mantiene la misma cantidad: \$106.800. Por tanto, un individuo que percibe un salario igual o superior a \$106.800 ha de abonar \$4.485,60 a OASDI y su empleador debe abonar \$6.621,60. <http://www.socialsecurity.gov/OACT/COLA/cbb.html>

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. Desde el 1 de marzo de 1996, todos los empresarios han de comunicar al "Tax Department" una serie de datos que permitan identificar a cada nuevo empleado. Los impuestos habituales relacionados con el salario comprenden:

- Impuesto federal sobre las pensiones y beneficios de la 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*)

Estos gastos suponen en conjunto para la empresa entre un 13 % y un 25% de los pagos por sueldos o salarios.

El 22 de marzo de 2010, la Cámara de Representantes aprobó una reforma sanitaria, que amplía la cobertura sanitaria a 32 millones de personas que carecían de ella. Sin embargo, alrededor de 15 millones de personas permanecerán sin seguro, la mayoría de ellos inmigrantes indocumentados.

9. INFORMACIÓN PRÁCTICA

9.1. Costes de establecimiento (costes medios reales de apertura de una oficina, contratación de personal, servicios básicos de oficina y generales, vivienda, etc.)

Las Oficinas Económicas y Comerciales elaboran anualmente un documento en base al cual se ha creado una aplicación interactiva con los costes societarios, fiscales, laborales, inmobiliarios o de suministros para establecerse en cada mercado. Los datos están disponibles en euros, dólares o moneda local del país. También se puede hacer comparaciones de costes entre cinco países distintos. Debido al tamaño de Estados Unidos y a las enormes diferencias entre los Estados que lo componen, resulta difícil ofrecer una visión general de los costes medios de implantación en este país. Por ello, se ha realizado un documento para cada una de las principales ciudades del país.

A modo de ejemplo, se incluyen los costes de establecimiento de Washington, DC, la capital estadounidense, que incluye datos comparativos de las tres zonas claves dentro del área metropolitana de Washington: el Distrito de Columbia (capital federal del país), Maryland (tomando como referencias el Condado de Montgomery, por su importancia como corredor tecnológico y la ciudad de Baltimore, por su tradición industrial y portuaria), y por último, Virginia (Condado de Fairfax y la ciudad de Richmond). **En la página web del ICEX se pueden consultar los correspondientes a Chicago, Los Angeles, Miami, Nueva York y Washington, DC:**

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_65926238_7107420_0_0_-1,00.html

1. COSTES SOCIETARIOS

1.1 CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL

CONCEPTO	COSTES TÍPICOS
Registro de sociedades	Sociedad Limitada (Limited Liability Corporation o LLC): (1) DC: 150 \$ (2) MD: 140 \$ (Certificado de Organización: 100 \$ + copia certificada: 20 \$ + página adicional: 1 \$ + Certificado de Situación: 20 \$) (3) VA: 100 \$ Sociedad Anónima (Corporation): DC: 185 \$ (esta cifra aumenta cuando el valor agregado del total de la emisión es superior a 100.000 acciones) MD: 120 \$ (esta cifra aumenta cuando el valor agregado del total de la emisión es superior a 100.000 \$ o el número de acciones es superior a 5.000) VA: depende de las acciones emitidas: (a) sin acciones: 75 \$ (b) menos de 1 millón de acciones: 50 \$ por cada 25.000 acciones y (c) más de 1 millón de acciones: 2.500 \$
Alta de la actividad	Dependiendo del tipo de sector o actividad puede ser necesaria la obtención de licencias
Servicio de traducción jurada	Todos los documentos han de estar redactados en inglés. Cuando se aporte algún documento justificativo en otro idioma, deberá ir acompañado de una traducción al inglés. Los servicios de traducción rondan entre 0,10 \$ - 0,20 \$ por palabra
Servicio de asesoramiento jurídico	Los honorarios de un abogado se sitúan entre 200 \$ - 600 \$ por hora. La contratación de asesoramiento jurídico en esta materia no es imprescindible, pero si es muy recomendable
Otros	Existen gastos adicionales por reserva de nombre, copias certificadas, modificaciones posteriores
CONCEPTO	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL
Registro de sociedades	DC: si se entrega toda la documentación necesaria, la gestión puede hacerse el mismo día, pero el archivo oficial del expediente puede tardar 2 semanas
Alta de la actividad	MD: 7-8 semanas (existe la posibilidad de acelerar el proceso y reducirlo a 7 días mediante el pago de
Total de los procesos	

	50 \$ adicionales) VA: 1-3 semanas (se puede utilizar el servicio urgente mediante el pago de 200 \$ para tramitarlo el mismo día o 100 \$ para el día siguiente)
---	--

Washington, DC - Department of Consumer & Regulatory Affairs: <http://www.dkra.dc.gov>
Maryland - State Department of Assesments & Taxation: <http://www.dat.state.md.us>
Virginia - State Corporation Commission: <http://www.scc.virginia.gov>


1.2 CONSTITUCIÓN DE UNA SUCURSAL

CONCEPTO	COSTES TÍPICOS
Registro de sociedades	Sociedad Limitada (Limited Liability Corporation o LLC): (1) DC: 150 \$ (2) MD: 140 \$ (Certificado de Organización: 100 \$ + copia certificada: 20 \$ + página adicional: 1 \$ + Certificado de Situación: 20 \$) (3) VA: 100 \$ Sociedad Anónima (Corporation): DC: 185 \$ (esta cifra aumenta cuando el valor agregado del total de la emisión es superior a 100.000 acciones) MD: 120 \$ (esta cifra aumenta cuando el valor agregado del total de la emisión es superior a 100.000 \$ o el número de acciones es superior a 5.000) VA: depende de las acciones emitidas: (a) sin acciones 75 \$ (b) menos de 1 millón de acciones: 50 \$ por cada 25.000 acciones y (c) más de 1 millón de acciones: 2.500 \$
Alta de la actividad	Dependiendo del tipo de sector o actividad puede ser necesaria la obtención de licencias
Servicio de traducción jurada	Todos los documentos han de estar redactados en inglés. Cuando se aporte algún documento justificativo en otro idioma, deberá ir acompañado de una traducción al inglés. Los servicios de traducción rondan entre 0,10 \$ - 0,20 \$ por palabra
Servicio de asesoramiento jurídico	Los honorarios de un abogado se sitúan entre 200 \$ - 600 \$ por hora. La contratación de asesoramiento jurídico en esta materia no es imprescindible, pero si es muy recomendable
Otros	Existen gastos adicionales por reserva de nombre, copias certificadas, modificaciones posteriores
CONCEPTO	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL
Registro de sociedades	DC: si se entrega toda la documentación necesaria, la gestión puede hacerse el mismo día, pero el archivo oficial del expediente puede tardar de 2 a 4 semanas
Alta de la actividad	MD: 7-8 semanas (existe la posibilidad de acelerar el proceso y reducirlo a 7 días mediante el pago de 50 \$ adicionales)
Total de los procesos	VA: 1-3 semanas (se puede utilizar el servicio urgente mediante el pago de 200 \$ para tramitarlo el mismo día o 100 \$ para el día siguiente)

Washington, DC - Department of Consumer & Regulatory Affairs: <http://www.dkra.dc.gov>
Maryland - State Department of Assesments & Taxation: <http://www.dat.state.md.us>
Virginia - State Corporation Commission: <http://www.scc.virginia.gov>

1.3 CONSTITUCIÓN DE UNA OFICINA DE REPRESENTACIÓN

CONCEPTO	COSTES TÍPICOS
Registro de sociedades	Sociedad Limitada (Limited Liability Corporation o LLC): (1) DC: 150 \$ (2) MD: 140 \$ (Certificado de Organización: 100 \$ + copia certificada: 20 \$ + página adicional: 1 \$ + Certificado de Situación: 20 \$) (3) VA: 100 \$ Sociedad Anónima (Corporation): DC: 185 \$ (esta cifra aumenta cuando el valor agregado del total de la emisión es superior a 100.000 acciones) MD: 120 \$ (esta cifra aumenta cuando el valor agregado del total de la emisión es superior a 100.000 \$ o el número de acciones es superior a 5.000) VA: depende de las acciones emitidas: (a) sin acciones 75 \$

	(b) menos de 1 millón de acciones: 50 \$ por cada 25.000 acciones y (c) más de 1 millón de acciones: 2.500 \$
Alta de la actividad	Dependiendo del tipo de sector o actividad puede ser necesaria la obtención de licencias
Servicio de traducción jurada	Todos los documentos han de estar redactados en inglés. Cuando se aporte algún documento justificativo en otro idioma, deberá ir acompañado de una traducción al inglés. Los servicios de traducción rondan entre 0,10 \$ - 0,20 \$ por palabra
Servicio de asesoramiento jurídico	Los honorarios de un abogado se sitúan entre 200 \$ - 600 \$ por hora. La contratación de asesoramiento jurídico en esta materia no es imprescindible, pero sí es muy recomendable
Otros	Existen gastos adicionales por reserva de nombre, copias certificadas, modificaciones posteriores
CONCEPTO	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS DE CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL
Registro de sociedades	DC: si se entrega toda la documentación necesaria, la gestión puede hacerse el mismo día, pero el archivo oficial del expediente puede tardar de 2 a 4 semanas
Alta de la actividad	MD: 7-8 semanas (existe la posibilidad de acelerar el proceso y reducirlo a 7 días mediante el pago de 50 \$ adicionales)
Total de los procesos	VA: 1-3 semanas (se puede utilizar el servicio urgente mediante el pago de 200 \$ para tramitarlo el mismo día o 100 \$ para el día siguiente)

Washington, DC - Department of Consumer & Regulatory Affairs: <http://www.dcr.dcr.gov>

Maryland - State Department of Assessments & Taxation: <http://www.dat.state.md.us>

Virginia - State Corporation Commission: <http://www.scc.virginia.gov>

1.4 OTROS REGISTROS

CONCEPTO	COSTES TÍPICOS	TIEMPO ESTIMADO DE LOS PROCESOS
Registro de patentes	El coste del registro de una patente varía en función del solicitante (pequeña o gran empresa) y el tipo de patente (utility o design). El coste básico para el registro de modelos de utilidad es de 330 \$ (165 \$ para pequeñas empresas) y para el diseño industrial es de 220 \$ (110 \$ para pequeñas empresas). Además, existen costes adicionales como 540 \$ por búsqueda de diseños anteriores (270 \$ en el caso de pequeñas empresas), examen, etc.	Actualmente, el tiempo medio para el registro de patentes es de 24,6 meses. Las solicitudes reciben un número en función del orden cronológico de recepción. El solicitante recibe un número de registro en un plazo de 8 semanas (solicitud en papel) o automáticamente (solicitud electrónica)
Registro de marca	El coste general del registro de marca es de 375 \$ en papel y de 325 \$ electrónicamente (TEAS)	Los abogados y especialistas de la USPTO examinan las solicitudes mediante un proceso que puede durar varios meses, dependiendo de si son necesarias correcciones técnicas y/o de procedimiento o si se requiere información adicional. Cualquier interesado puede consultar el estado de una solicitud en la página web del USPTO
Registro de propiedad inmobiliaria	En el Distrito de Columbia, el coste de escritura (Deed Recordation Tax) representa el 1,45% del valor de mercado (1,1% para viviendas con un valor de mercado inferior a 400.000 \$) y el de transferencia (Deed Transfer Tax) el 1,45% del valor de mercado (1,1% para viviendas con un valor de mercado inferior a 400.000 \$) En Maryland y Virginia, al tratarse de impuestos locales, estos porcentajes varían en función de la localidad concreta en la que se encuentre la propiedad	-
Derechos de autor	Los derechos de autor se pueden proteger mediante el copyright, que incluye creaciones intelectuales o artísticas de tipo literario, dramático o musical. El coste básico es de 50 \$ en papel y 35 \$ electrónicamente. Existen costes adicionales por búsqueda de documentos, copias, informes, servicios urgentes, etc. Con carácter general, se recomienda el uso de asesoría legal (ver 1.1. Servicio de asesoramiento jurídico)	El tiempo estimado del proceso varía en función del número de aplicaciones recibidas y de si se ha entregado toda la documentación necesaria. Las peticiones electrónicas se pueden registrar en 9 meses desde la presentación de la solicitud. Las solicitudes en papel pueden tardar hasta 22 meses


United States Patent and Trademark Office: <http://www.uspto.gov>

United States Copyright Office: <http://www.copyright.gov>

DC Chief Financial Officer: <http://cfo.dc.gov>

2. SISTEMA FISCAL

2.1 IMPUESTOS

CONCEPTO	TASA IMPOSITIVA
 Impuesto de Sociedades	Federal (Corporate Federal Income Tax): No hay un tipo impositivo único, se aplican diferentes porcentajes en función del volumen de beneficio (entre el 15% y el 35%) Estatal (Corporate State Corporate Income Tax): Deducible como gasto en la declaración federal DC: 9,975% (mínimo 100 \$) MD: 8,25% VA: 6%
Impuesto sobre Actividades Económicas	-
Impuesto sobre el Patrimonio	Real Property Taxes: DC: según la zona en la que está situada la propiedad: a) Clase 1 o residencial 0,85 \$ por cada 100 \$ b) Clase 2 o empresarial 1,65 \$ por cada 100 \$ y 1,85 \$ por cada 100 \$ para propiedades superiores a los 3.000.000 \$ c) Clase 3 o abandonada 10 \$ por cada 100 \$ MD y VA: no hay un impuesto estatal, las cuotas son locales y varían por municipio (0,5% - 2,2%)
Impuesto sobre Transacciones con el Exterior	-
Impuestos indirectos	Sales Tax (Impuesto sobre las Ventas): DC: Tipo general 5,75% Además, existen tipos especiales para: alcohol 9 %, restaurantes 10%, parking 12%, hoteles 14,5% y tabaco 2 \$ por paquete MD: 6% VA: 5% (4% estatal y 1% local). Alimentación 2,5% (1,5% estatal y 1% local)
Otros	DC: Personal Property Tax (Propiedad inventariada para uso en la empresa: maquinaria, equipo, mobiliario) 3,40 \$ por cada 100 \$. Otros: Economic Interest Tax (2,2 %), Estate Tax (tipos variables), Insurance Premiums Tax (1,7 %), Motor Vehicle Excise Tax (6-8 %), Motor Vehicle Fuel Tax (0,23 \$ por galón), Public Space Rental (los tipos varían en función del tipo de espacio alquilado), Public Utility Tax (10- 11 %), Toll Telecommunications Tax (10- 11 %) VA: Litter Tax (Se aplica a fabricantes, comerciantes y distribuidores) 10 \$ por establecimiento

United States Internal Revenue Service (IRS): <http://www.irs.gov/>
 DC Office of Chief Financial Officer: <http://cfo.dc.gov>
 Comptroller of Maryland: <http://business.marylandtaxes.com>
 VA Department of Taxation: <http://www.tax.virginia.gov>

3. COSTES INMOBILIARIOS

3.1 SUELO INDUSTRIAL

TIPO DE ZONA	PRECIO POR M	
	ALQUILER	COMPRA
Urbano (centro ciudad de Washington, DC)	-	El suelo industrial es muy escaso en el DC

Periferia urbana Suburban Maryland, MD (Prince George County, Montgomery County) Northern Virginia, VA (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles)	-	10 \$ - 60 \$ 25 \$ - 99 \$
Zonas especiales (zonas francas, polígonos industriales, parques tecnológicos) Suburban Maryland, MD (Prince George County, Montgomery County) Northern Virginia, VA (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles)	-	35 \$ - 154 \$ 49 \$ - 124 \$

Precios basados en operaciones de venta de suelo industrial con acceso a servicios públicos

Fuente: NAI GLOBAL, Commercial Real Estate Services, Global Market Report, 2010 <http://www.naiglobal.com>

3.2 SUELO NO INDUSTRIAL

TIPO DE ZONA	PRECIO POR M ²	
	ALQUILER	COMPRA
Urbano (centro ciudad de Washington, DC)	-	642 \$ - 23.721 \$
Periferia urbana Suburban Maryland, MD (Prince George County, Montgomery County) Northern Virginia, VA (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles)	-	40 \$ - 173 \$ 74 \$ - 1.235 \$
Zonas de interés para inversión inmobiliaria en centros de ocio o turísticos Suburban Maryland, MD (Prince George County, Montgomery County) Northern Virginia, VA (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles)	-	-

Fuente: NAI GLOBAL, Commercial Real Estate Services, Global Market Report, 2010 <http://www.naiglobal.com>

3.3 OFICINAS

TIPO DE ZONA	PRECIO POR M ²	
	ALQUILER	COMPRA
Urbano (centro ciudad, zona metropolitana, etc.) - Washington, DC CLASE A CLASE B	376 \$ - 753 \$ 301 \$ - 538 \$	7.200 \$ 4.241 \$
Periferia urbana Suburban Maryland (Prince George County, Montgomery County) CLASE A CLASE B Northern Virginia (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles) CLASE A CLASE B	183 \$ - 527 \$ 118 \$ - 419 \$ 215 \$ - 538 \$ 172 \$ - 409 \$	3.794 \$ 2.334 \$ 6.380 \$ 3.159 \$
Zonas especiales (zonas francas, polígonos industriales, parques tecnológicos, etc.) Washington, DC Suburban Maryland, MD (Prince George County, Montgomery County) Northern Virginia, VA (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles)	97 \$ - 194 \$ 75 \$ - 172 \$ 75 \$ - 247 \$	-

Datos basados en precios de alquiler de oficinas con un área media de 500 m².

Clase A: situación excelente y edificios nuevos

Clase B: buena situación, con deterioro mínimo.

NAI GLOBAL, Commercial Real Estate Services: <http://www.naiglobal.com/>

Office Sales Survey, Cassidy & Pinkard, Colliers International: <http://www.colliers.com>

3.4 CENTROS DE NEGOCIOS/BUSINESS CENTRES

CONCEPTO	COSTES TÍPICOS
Servicios de secretaría, infraestructuras de oficina (mobiliario, ofimática, acceso a internet)	450 \$ - 1.500 \$ mensuales (incluye mobiliario, servicio de teléfono, recepción, correo, etc)
Otros	Paquete de 16 horas al mes, incluyendo atención telefónica, correo y oficina equipada: desde 165 \$ Paquete de 5 horas al mes para el uso de una sala de reuniones: desde 50 \$

OSI Office Services Inc.: <http://washoffice.com>

3.5 LOCALES COMERCIALES Y ALMACENES

TIPO DE ZONA	PRECIO POR M ²	
	ALQUILER	COMPRA
Urbano (centro ciudad, zona metropolitana, etc.) Washington, DC	269 \$ - 860 \$	-
Periferia urbana		-
- Suburban Maryland, MD (Prince George County, Montgomery County)	129 \$ - 591 \$	
- Northern Virginia (Alexandria, Arlington, Tysons Corner, Dulles)	215 \$ - 538 \$	
Zonas especiales (zonas francas, polígonos industriales, parques tecnológicos, etc.)	-	-

NAI GLOBAL, Commercial Real Estate Services: <http://www.naiglobal.com/>

3.6 COSTES DE CONSTRUCCIÓN

TIPO DE ZONA	COSTE PROYECTO CONSTRUCCION (FÁBRICA, ALMACEN, OFICINAS, TIENDA, RESIDENCIAL)
Urbano (centro ciudad, zona metropolitana, etc.)	Fábrica de 1 planta con una superficie de 5.000 m ² : Washington, DC: 4.785.000 \$ - 6.646.875 \$ Almacén de 1 planta con una superficie de 10.000 m ² : Washington, DC: 6.300.000 \$ - 8.800.000 \$ Edificio de oficinas de 5-10 plantas con una superficie de 10.000 m ² : Washington, DC: 14.000.000 \$ - 19.500.000 \$ Tienda con una superficie de 100 m ² : Washington, DC: 325.000 \$ - 450.000 \$ Edificio residencial de apartamentos, 4-7 plantas y una superficie de 2.500 m ² : Washington, DC: 4.275.000 \$ - 5.936.000 \$
Periferia urbana	Fábrica de 1 planta con una superficie de 5.000 m ² : Maryland (College Park): 4.496.850 \$ - 6.245.625 \$ Virginia (Arlington): 4.473.450 \$ - 6.213.125 \$ Almacén de 1 planta con una superficie de 10.000 m ² : Maryland (College Park): 6.020.100 \$ - 8.361.250 \$ Virginia (Arlington): 5.923.000 \$ - 8.227.000 \$ Edificio de oficinas de 5-10 plantas con una superficie de 10.000 m ² : Maryland (College Park): 13.460.400 \$ - 18.695.000 \$ Virginia (Arlington): 13.570.650 \$ - 18.848.125 \$ Tienda con una superficie de 100 m ² : Maryland (College Park): 308.000 \$ - 428.000 \$ Virginia (Arlington): 301.000 \$ - 418.000 \$ Edificio residencial de apartamentos, 4-7 plantas y una superficie de 2.500 m ² : Maryland (College Park): 3.954.000 \$ - 5.492.000 \$ Virginia (Arlington): 3.952.000 \$ - 5.489.000 \$

Se trata de una estimación de costes que incluye materiales y honorarios de arquitectos y construcción

Son cantidades orientativas debido a que el coste final puede depender de muchos factores

4. CONDICIONES DEL PERSONAL EXPATRIADO

4.1 VISADOS Y PERMISOS

CONCEPTO	COSTES TÍPICOS
Costes de tramitación	Varía en función del tipo de visado: 1) Temporal o no inmigrante (para permanecer en EEUU de forma temporal): 131 \$ 2) Inmigrante (principalmente para profesionales cualificados prioritarios e inversores): 355 \$ 3) Residencia Permanente o Green Card (para residir en EEUU de forma permanente): 1.010 \$ Si se utilizan servicios de asesoría legal, se debe añadir los gastos de asesoría legal que rondan los 750 \$ para la solicitud de visados y 2.500 \$ - 4.000 \$ para permisos de residencia
Tiempo estimado para su obtención	Varían en función del tipo de visado, la duración de la estancia y el motivo del desplazamiento. Con carácter general, según datos de la oficina consular de EEUU en Madrid, el tiempo estimado es de 3 días para visados de no inmigrante y de 8 días para visados de estudiante. Los permisos de residencia permanente requieren la presentación de documentación muy extensa y requieren un mínimo de 3 meses (si el patrocinador o esponsor es un familiar directo) y hasta 5 o 6 años en los demás casos. Desde el 11 de septiembre 2001, el escrutinio es mayor

United States Department of State: <http://www.travel.state.gov>

United States Citizenship and Immigration Services: <http://www.uscis.gov>

4.2 ESTANCIA EN EL HOTEL

ZONA	CATEGORÍA	PRECIO TÍPICO POR NOCHE
Washington, DC centro	5 estrellas 4 estrellas 3 estrellas	A partir de 500 \$ 300 \$ - 450 \$ 150 \$ - 250 \$
Alexandria, VA	4 estrellas	150 \$ - 300 \$
Baltimore, MD	4 estrellas	175 \$ - 350 \$

Expedia: <http://www.expedia.com>

Orbitz: <http://www.orbitz.com>

4.3 TRANSPORTE PRIVADO

CATEGORÍA	ALQUILER POR DÍA	COMPRA
Economy (4 adultos, 2 maletas)	35 \$ por día + tasas y seguro	Desde 15.000 \$
Premium (5 adultos, 4 maletas)	55 \$ por día + tasas y seguro	Desde 30.000 \$

Expedia: <http://www.expedia.com>

Carmax: <http://www.carmax.com>

4.4 VIVIENDA

ZONA GEOGRÁFICA	ALQUILER MENSUAL	COMPRA
Área metropolitana de Washington	Apartamento de 2 habitaciones: 1.500 \$ - 3.500 \$ Apartamento de 1 habitación: 1.200 \$ - 2.000 \$	Vivienda unifamiliar: 308.700 \$ Apartamento: 239.000 \$
Baltimore, MD	Apartamento de 2 habitaciones: 1.000 \$ - 2.000 \$ Apartamento de 1 habitación: 700 \$ - 1.200 \$	Vivienda unifamiliar: 251.200 \$ Apartamento: 208.000 \$
Richmond, VA	Apartamento de 2 habitaciones: 800 \$ - 1.500 \$ Apartamento de 1 habitación: 700 \$ - 1.200 \$	Vivienda unifamiliar: 211.200 \$ Apartamento: 173.300 \$
Media USA	-	Vivienda unifamiliar: 173.200 \$ Apartamento: 176.100 \$

National Association of Realtors: <http://www.realtor.org>

Craigslist: <http://washingtondc.craigslist.org/>, <http://baltimore.craigslist.org/> y <http://richmond.craigslist.org/>

4.5 GASTOS DOMÉSTICOS

CONCEPTO	COSTES POR UNIDAD FAMILIAR AL AÑO
	7.533 \$ (11,4%)
Transporte	9.531 \$ (14,5%)
Educación	1.664 \$ (2,5%)
Gastos sanitarios	2.641 \$ (4%)
Servicio doméstico	3.600 \$
Gastos en seguridad privada	-
Ocio	2.995 \$ (4,5%)
Seguros personales y pensiones	8.463 \$ (12,8%)
Vivienda	25.525 \$ (38,7%)
Total	65.894 \$ (100%)

Bureau of Labor Statistics: <http://www.bls.gov>

4.6 TRATAMIENTO FISCAL

CONCEPTO	PORCENTAJE
Impuesto sobre la Renta	<p>Tramo Federal (Federal Income Tax)</p> <p>Proporcional al salario y teniendo en cuenta el estado civil, entre 10% - 35% Tramo Estatal (State Individual Income Tax): DC: proporcional al salario, entre 4% - 8,5% del salario MD: proporcional al salario, entre 2%- 6,25% del salario</p> <p>VA: proporcional al salario, entre 2% - 5,75% del salario</p>
Beneficios y deducciones fiscales	<p>Existen beneficios y deducciones por matrimonio, hijos, condición de cabeza de familia, contribuciones a planes de pensiones, primera vivienda, etc. Ver cada caso particular en la web del IRS y los organismos locales</p>

Federal: Internal Revenue Service: <http://www.irs.gov/>
 DC: Office of the Chief Financial Officer: <http://cfo.dc.gov>
 MD: Comptroller of Maryland: <http://individuals.marylandtaxes.com>
 VA: Virginia Department of Taxation: <http://taxvirginia.gov>

5. COSTES LABORALES

5.1 SALARIO MEDIO BRUTO POR CATEGORÍA PROFESIONAL

CATEGORÍA PROFESIONAL	SALARIO BRUTO / HORA TRABAJADA	SALARIO BRUTO ANUAL
Director Ejecutivo (Chief Executive)	85,63 \$	178.120 \$
Director comercial (Sales Manager)	51,74 \$	107.630 \$
Director de Compras (Purchasing Manager)	55,30 \$	115.030 \$
Analista de sistemas (Computer Systems Analysts)	40,69 \$	84.630 \$
Operario cualificado, supervisor (Supervisor, Manager of Production Workers)	28,23 \$	58.710 \$
Operario no cualificado (Production Worker)	12,50 \$	26.000 \$

Secretaría bilingüe (Executive Secretarie)	23,32 \$	48.510 \$
Administrativo (File Clerk)	16,30 \$	33.900 \$

US Bureau of Labor Statistics: <http://www.bls.gov>

5.2 PERCEPCIONES NO SALARIALES

CONCEPTO	PORCENTAJE O VALOR ABSOLUTO	PORCENTAJE O VALOR ABSOLUTO
	DIRECTIVOS	NO DIRECTIVOS
Cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social	<p>El empresario abona el 7,65% del sueldo (6,20% para OASDI por los primeros 106.800 \$ y 1,45% , sin limite, para Medicare) a la Seguridad Social (Social Security Tax, FICA) y retiene la misma cantidad a sus empleados</p> <p>Los empleados por cuenta propia abonan el 15,3 % para FICA por los primeros 106.800 \$ y el 2,90%, sin limite, para Medicare</p> <p>Costes estimados para el empresario por hora trabajada: Seguridad Social (4,7%): 2,25 \$ Medicare (1,2%): 0,57 \$</p>	<p>El empresario abona el 7,65% del sueldo (6,20% para OASDI por los primeros 106.800 \$ y 1,45% sin limite, para Medicare) a la Seguridad Social (Social Security Tax, FICA) y retiene la misma cantidad a sus empleados</p> <p>Los empleados por cuenta propia abonan el 15,3% para FICA por los primeros 106.800 \$ y el 2,90%, sin limite, para Medicare</p> <p>Costes estimados para el empresario por hora trabajada: Seguridad Social (4,7%): 1,09 \$ Medicare (1,1%): 0,26 \$</p>
Cotizaciones voluntarias (seguro médico, planes de pensiones, seguros de vida, etc.)	<p>Seguro médico (6,1%): 2,94 \$ Seguro de vida (0,2%): 0,80 \$</p>	<p>Seguro médico (9,6%): 2,25 \$ Seguro vida (0,2%): 1 \$</p>
Prestaciones sociales directas (incapacidad temporal, jubilación, etc.)	Jubilación (3,8%): 1,81 \$	Jubilación (3,6%): 0,84 \$
Indemnización por desempleo	Federal (0,1%): 0,30 \$ Estatad (0,3%): 0,15 \$	Federal(0,1%): 0,30 \$ Estatad (0,7%): 0,70 \$
Otras percepciones	Horas extras, bonus (3,4 %): 1,64 \$	Horas extras, bonus (3,5%): 0,82 \$

Los porcentajes de las cotizaciones voluntarias son orientativos y basados en medias nacionales

Social Security: <http://www.socialsecurity.gov/>

US Department of Labor: <http://www.bls.gov>

5.3 SUBVENCIONES

CONCEPTO	PORCENTAJE O VALOR ABSOLUTO
Subvenciones en las cotizaciones	DC Enterprise Zone Employment Tax Credit: hasta 3.000 \$ por cada empleado residente en DC que trabaje en instalaciones ubicadas en una zona empresarial. Las empresas pueden declarar el menor de los siguientes importes: 3.000 \$ o el 20% de los primeros 15.000 \$ por concepto de salarios de los empleados que reúnen los requisitos exigidos durante un periodo de cinco años
Subvenciones a la contratación	DC Work Opportunity Tax Credit: 2.400 \$ por cada empleado adulto nuevo contratado que se encuentre en situación de pobreza, rehabilitación, etc.; 3.000 \$ por cada nuevo joven contratado durante el verano; y hasta 9.000 \$ por cada persona que reciba asistencia familiar a largo plazo contratada por al menos 2 años
Subvenciones a la formación	DC Customized Training Program: programa local que permite el reembolso de los gastos destinados a la formación y capacitación de expertos residentes en DC (máximo 500.000 \$ por contrato)
Deducciones fiscales	Programa Net 2000: ofrece incentivos fiscales, exenciones y otros beneficios a empresas del sector de alta tecnología que se instalen en el Distrito calificadas como Qualified High Technology Company (QHTC)
Otros	Existen múltiples ayudas específicamente dirigidas a entidades sin ánimo de lucro o non profits (organizaciones caritativas, organizaciones para el bienestar social, organizaciones laborales y de agricultura, ligas de negocios, clubes sociales, sociedades fraternales, organizaciones para veteranos de guerra, asociaciones de empleados, etc.). Cada categoría tiene diferentes beneficios fiscales y está sometida a distintas restricciones

OTROS INDICADORES	
Salario mínimo interprofesional	Federal: 7,25 \$ Estatal: DC: 8,25 \$ (en DC, el salario mínimo es automáticamente 1 \$ superior al mínimo federal) MD: 7,25 \$ VA: 7,25 \$ Cuando el salario mínimo interprofesional estatal y federal difiere, se aplica el mayor de los 2
Jornada laboral máxima	Conforme a lo establecido por la Fair Labor Standards Act, a partir de 40 horas semanales, los empleados han de ser compensados por las horas extraordinarias, con al menos 1,5 veces su sueldo
Periodo de vacaciones	La normativa federal no exige un periodo de vacaciones pagadas sino que dicho beneficio se ha de negociar en el momento de la contratación. Con carácter general se empieza con 2 semanas o 10 días de vacaciones al año. Dicho periodo aumenta en relación a la antigüedad del empleado
Disponibilidad de personal cualificado	El área metropolitana de Washington cuenta con el mayor porcentaje de trabajadores con títulos universitarios superiores y cursos de postgrado de todo Estados Unidos. Por lo que respecta a la tasa de paro, según datos de enero de 2010, la tasa es de 12% en el Distrito, 7,5% en Maryland y 6,9% en Virginia

Nota: Para mayor información sobre subvenciones y deducciones fiscales, consultar las Guías sobre Organismos de Apoyo a la Inversión elaboradas por las Oficinas Comerciales y el ICEX

DC: Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development: <http://www.wdcep.com/>

VA: Virginia Economic Development Partnership: <http://www.YesVirginia.org>

MD: Condado de Montgomery: <http://www.montgomerycountymd.gov>

Federal: US Department of Labor: <http://www.dol.gov>

6. COSTES SUMINISTROS

6.1 ELECTRICIDAD

ACTIVIDAD	CUOTA DE ALTA/CONEXIÓN	MENSUAL (en dólares por KWH)
Uso industrial	Desde 5 \$ por conexión de cuenta nueva. Cuando se inicia un servicio nuevo, es habitual el pago de un depósito. La cantidad varía en función del historial del cliente, pero puede alcanzar los 100 \$	DC: 0,09 \$ MD: 0,09 \$ VA: 0,06 \$
Uso comercial		DC: 0,13 \$ MD: 0,11 \$ VA: 0,08 \$

PARÁMETROS DE CALIDAD

Cobertura del servicio	Se estima que el 100%. Potomac Electric Power (PEPCO) suministra electricidad a más de 500.000 clientes en el área metropolitana de Washington, DC y MD. Otros suministradores en la región: Allegheny Power, Baltimore Gas & Electric y Delmarva Power
Tiempo de prestación del servicio una vez solicitada el alta	El mismo día

Energy Information Administration: <http://www.eia.doe.gov/>

Potomac Electric Power (PEPCO): <http://pepco.com>

6.2 AGUA

ACTIVIDAD	CUOTA DE ALTA/CONEXIÓN	Precio por 1.000 litros
Uso comercial y residencial	El depósito varía en función del historial. La cuota por apertura de cuenta puede ser gratuita o alcanzar los 80 \$	Agua: 0,88 \$ Además se añaden costes adicionales por alcantarillado 1,27 \$ Se puede solicitar agua no tratada a precio inferior para uso industrial

PARÁMETROS DE CALIDAD

Cobertura del servicio	100%. La DC Water and Sewer Authority es el suministrador de agua en el distrito
Tiempo de prestación del	El mismo día

servicio una vez solicitada el alta

DC Water and Sewer Authority: <http://www.dcwasa.com/>

6.3 GAS

ACTIVIDAD	CUOTA DE ALTA/CONEXIÓN	POR 1.000 M ³
Uso industrial	No hay cuotas pero la compañía puede exigir depósitos en función del historial crediticio del interesado	MD: 378,66 \$ (Datos de 2009) VA: 405 \$ (Datos de 2008) DC: No disponible
Uso comercial	-	MD: 393,14 \$ (Datos de 2009) VA: 364,88 \$ (Datos de 2009) DC: No disponible
PARÁMETROS DE CALIDAD		
Cobertura del servicio	El gas natural es accesible en todas las zonas urbanas. Las principales compañías que operan en la zona son: Baltimore Gas & Electric, Chesapeake Utilities, Columbia Gas, Easton Utilities, Elkton Gas, PPL Gas Utilities y Washington Gas	
Tiempo de prestación del servicio una vez solicitada el alta	En un día	

Energy Information Administration: <http://www.eia.doe.gov/>

http://tonto.eia.doe.gov/dnav/ng/ng_pri_sum_a_EPG0_PCS_DMcf_a.htm

6.4 OTROS COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETRÓLEO

ACTIVIDAD	PRECIO POR LITRO
Consumo industrial	Propano: 0,49 \$
Consumo comercial	Propano: 0,50 \$
General	Propano: 0,65 \$ Gasolina: 0,73 \$ Diésel: 0,76 \$

United States Energy Information Administration: <http://www.eia.doe.gov/>

7. COSTES COMUNICACIONES

7.1 TELEFONÍA FIJA

ACTIVIDAD	CUOTA DE ALTA/CONEXIÓN	NACIONAL	INTERNACIONAL
Empresas	Depende del plan o paquete elegido Desde 19,99 \$	Existen multitud de planes en función del consumo. Para la pequeña empresa (menos de 20 trabajadores) existen planes de tarifa plana con llamadas ilimitadas locales desde 32 \$ al mes y llamadas ilimitadas a todo el país desde 45 \$ al mes	Depende del paquete seleccionado y el país de destino. Con cuotas mensuales desde 4,99 \$ más 0,10 \$ por minuto para llamadas a España y la mayoría de países europeos
Residencial		Tarifa plana con llamadas ilimitadas locales,	

	regionales y de larga distancia en EEUU, Canadá y Puerto Rico: cuota mensual de 47,99 \$
---	--

PARÁMETROS DE CALIDAD

Cobertura del servicio	El 100% del área metropolitana. Se aprecia una tendencia de uso exclusivo del teléfono móvil (actualmente más del 20% de los hogares)
Tiempo de prestación del servicio una vez solicitada el alta	1 - 3 días pero depende de la zona y de si se trata de cambio de proveedor o de un servicio completamente nuevo

Verizon: <http://www22.verizon.com/>

The Wireless Association: <http://www.ctia.org/http://>

7.2 TELEFONÍA MÓVIL

ACTIVIDAD	CUOTA DE ALTA/CONEXIÓN	MENSUAL
Empresas		Existen multitud de paquetes, en función del número de líneas contratadas. Hay planes desde 39,99 \$ al mes para llamadas a todo el país con un límite máximo de 450 minutos
Residencial	Depende del plan o paquete elegido. Desde 35 \$ por línea	Desde 39,99 \$ al mes (con un límite máximo de 450 minutos) hasta 69,99 \$ al mes (tarifa plana, con llamadas ilimitadas)

PARÁMETROS DE CALIDAD

Cobertura del servicio	100% del área metropolitana (276,6 millones de usuarios en el país, el 89 % de la población total)
Tiempo de prestación del servicio una vez solicitada el alta	En general de forma inmediata

Verizon: <http://www22.verizon.com/>

The Wireless Association: <http://www.ctia.org/>

7.3 SERVICIOS DE BANDA ANCHA

ACTIVIDAD	CUOTA DE ALTA/CONEXIÓN	MENSUAL
Empresas	En función del plan 99 \$ por cada instalación de router adicional y 75 \$ por cada conexión adicional	Verizon FIOS for Business: Plan con tarifa plana desde 64,99 \$ al mes con 15/5 Mbps. Los planes varían en relación a la velocidad del servicio, número de cuentas de correo electrónico y servicios adicionales
Residencial	Depende del plan, existen planes de conexión gratuita	Planes en función del uso y la velocidad: Desde 19,99 \$ al mes con velocidad de 1 Mbp hasta 139,95 \$ al mes con una velocidad de 50 Mbps, para usuarios múltiples y grandes descargas

PARÁMETROS DE CALIDAD

Cobertura del servicio	100%. El área metropolitana cuenta con excelentes servicios de telefonía y líneas de fibra óptica
Tiempo de prestación del servicio una vez solicitada el alta	Entre 1-3 días dependiendo del proveedor

Verizon: <http://www22.verizon.com/http://www.ctia.org/>

7.4 SERVICIOS POSTALES

TIPO DE ENVÍO	ENVÍO DENTRO DEL PAÍS	ENVÍO A ESPAÑA
Carta ordinaria (2 kg de peso)	Priority Mail (sobre de USPS de 20x30 cms, sin límite de peso) - Tarifa plana de 4,90 \$	Priority Mail International (sobre de USPS de 20x30 cm y peso máximo de 2 kg) - Tarifa plana de 13,45 \$
Correo certificado con acuse de recibo (2 kg de peso)	Cargo adicional de 2,80 \$ - (Certified Mail Service)	Cargo adicional de 1,15 \$ (Certificate of mailing) más 2,30 \$ -(Return Receipt)
Paquete ordinario (20 kg de peso)	Parcel Post (5 días) desde 23,81 \$	Priority Mail International (6-10 días) desde 159,15 \$
Paquete urgente (20 kg de peso)	Priority Mail (2 días) desde 40,50 \$ Express Mail (al día siguiente) desde 170,35 \$	Express Mail International (6 días) desde 227 \$

U.S. Postal Service: <http://www.usps.com>

La página web del servicio de correos estadounidense ofrece una herramienta para calcular los costes de envío en función del peso y destino final

9.2. Información general

9.2.1. Formalidades de entrada y salida

Entrada

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 este país- para una estancia inferior a 90 días no precisan de ningún visado, siendo suficiente viajar con un pasaporte biométrico en vigencia y tener pasaje de regreso.

Recientemente se ha puesto en marcha un nuevo sistema de autorización electrónica (ESTA) para viajar. Los viajeros de los países exentos de visado, entre los que se encuentra España, deben rellenar el impreso I-94 en formato electrónico (<https://esta.cbp.dhs.gov>) para obtener una aprobación de su viaje.

Sin embargo, cualquier individuo que quiera trabajar o quedarse más de tres meses en los EEUU necesita un visado. En principio, tanto las Embajadas como los Consulados norteamericanos son los lugares específicos para obtener la información y los correspondientes visados y permisos de entrada en los EEUU, ya que son los organismos encargados de suministrarlos. Se recomiendan también los servicios de un abogado familiarizado con el tema de inmigración.

Al entrar en Estados Unidos, el oficial de Aduanas indica la duración autorizada de la estancia en el Formulario I-94 o Formulario Blanco (Arrival-Departure Record). Este formulario deber conservarse hasta el momento de la salida del país.

http://www.cbp.gov/xp/cgov/travel/id_visa/i-94_instructions/filling_out_i94.xml

EMBAJADA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN MADRID

C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid, España

Tel: 91 587 2200 - Fax: 91 587 2303

Web: <http://www.embusa.es/>

Adicionalmente, existen oficinas consulares en Barcelona, Palma de Mallorca, Valencia, Sevilla, Fuengirola (Málaga), A Coruña y Las Palmas. Se pueden consultar los datos de contacto en: <http://www.embusa.es/cons/offices.html>

Los servicios consulares de la Embajada de Estados Unidos en España y el servicio de Inmigración de EEUU, ofrecen información de utilidad:

<http://www.embusa.es/cons/index.html>

<http://travel.state.gov/index.html>

La introducción de plantas, flores, semillas, frutas, verduras y animales (con la excepción de animales domésticos que deben venir acompañados de certificados veterinarios), así como los productos alimenticios en general, están sujetos a prohibiciones o restricciones muy importantes por lo que se recomienda consultar a los Consulados o Embajadas previo al viaje. Por ello, se recomienda abstenerse de traer alimentos al país.

Cualquier cifra en metálico superior a los 10.000 dólares debe ser declarada a la entrada en el país y la introducción de armas de fuego sólo podrá hacerse mediante permiso, que debe ser obtenido previamente, y está sujeta a ciertas restricciones.

Salida

No hay ninguna formalidad que cumplimentar más que la presentación de un pasaporte válido y la devolución del documento I-94 (lo facilitan en el avión con ocasión de la entrada en el país), que añade al pasaporte el Servicio de Inmigración a la entrada en EEUU. 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.

9.2.2. Hora local, vacaciones y días festivos

Las franjas horarias

Los Estados Unidos continentales se dividen en cuatro franjas horarias: Este, Central, Montaña y Pacífico (y dos más si se consideran Alaska y Hawaii). Como referencia se indica que los Estados del Este tienen una diferencia horaria de 6 horas con España y los estados del oeste 9 horas.

Días festivos

Los que observa el gobierno se detallan a continuación. Aquellos que son de aplicación al calendario laboral estadounidense que son bastantes menos, están designados con el símbolo (*).

- 1 de enero, Año Nuevo (*)
- Tercer lunes de enero, Día de Martin Luther King
- Tercer lunes de febrero, Día de los Presidentes
- Último lunes de mayo, (Memorial Day) Día de los Caídos (*)
- 4 de julio, Día de la Independencia (*)
- Primer lunes de septiembre, Día del Trabajo (*)
- Segundo lunes de octubre, Día de la Hispanidad o Columbus Day
- 11 de noviembre, Día de los Veteranos de Guerra
- Cuarto jueves de noviembre, Día de Acción de Gracias (Thanksgiving) (*)

- 25 de diciembre, Navidad (*)

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

Normalmente, los empleados comerciales y del Gobierno trabajan ocho horas al día de lunes a viernes. Las horas laborales suelen empezar y terminar entre las 8:00 de la mañana y las 6:00 de la tarde. El horario bancario también varía. La mayoría de los bancos abren entre las 9:00 de la mañana y las 4:00 de la tarde, 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 y/o superficies comerciales más grandes suelen abrir a las 10:00 de la mañana y cerrar a las 9:00 de la noche, de lunes a domingo, aunque algunos están abiertos las 24 horas del día.

9.2.4. Comunicaciones con España: Telecomunicaciones y comunicaciones por diversas vías

Telecomunicaciones

Los servicios de telefonía fija y transmisión de documentos son excelentes, ofreciendo una buena calidad a tarifas reducidas. Respecto de la telefonía móvil, la cobertura es de peor calidad debido a la extensión del país y además los precios son altos (se cobran tanto las llamadas entrantes como las salientes). Existen no obstante numerosos planes más económicos de tarifa plana. Estas diferencias se deben principalmente a que la regulación no establece un marco que incentive la utilización común de infraestructuras de red. Se pueden usar los teléfonos móviles españoles siempre que sean tribanda o superior.

El coste de una llamada desde un fijo de EE.UU a un fijo español se sitúa en torno a los 0,10 USD/ minutos si se dispone de alguno de los planes de llamadas que ofrecen las compañías americanas y de 1,77 a 2,77 USD/ minuto si no se dispone de ningún plan.

(<http://www.fcc.gov/cgb/consumerfacts/hello.html>)

Por otro lado, el uso de Internet está muy generalizado. El comercio electrónico ha aumentado su importancia de manera considerable en los últimos años. En numerosos comercios y sitios públicos hay conexión Wi-fi para acceder a Internet.

Comunicaciones por vía aérea

Con más de 19.000 aeropuertos (5.000 de los cuales son públicos y 900 abiertos al tráfico comercial), Estados Unidos dispone de unas extraordinarias comunicaciones aéreas. Los servicios para el pasajero en los aeropuertos estadounidenses son muy completos.

Tabla 20. Principales aeropuertos con conexión a España

Aeropuerto	Código	Sitio Web
<i>Vuelos Directos</i>		
Nueva York (área metropolitana)	JFK	www.panynj.gov
Filadelfia	PHL	www.phl.org

Atlanta	ATL	www.atlanta-airport.com
Miami	MIA	www.miami-airport.com
Chicago – O’Hare	ORD	www.ohare.com
Washington – Dulles (Internacional)	IAD	http://www.metwashairports.com
Boston	BOS	www.massport.com
Los Angeles	LAX	www.los-angeles-aeropuerto-lax.com
<i>Vuelos con escala en EE.UU.</i>		
Chicago – Midway	MDW	www.chicago-mdw.com
Los Ángeles	LAX	www.los-angeles-lax.com
Nueva York – La Guardia	LGA	www.panynj.gov
Nueva Jersey – Newark	EWR	www.pnynj.gov
Washington, DC – Reagan (Nacional)	DCA	www.metwashairports.com
Baltimore (Washington, DC)	BWI	www.bwiairport.com

Fuentes: American Association of Port Authorities: www.aapa-ports.org y Airport Council International North America: www.aci-na.org

Seguridad de los aeropuertos

Tras los atentados del 11 de septiembre aumentaron las medidas de seguridad exigidas en los aeropuertos estadounidenses, lo que conlleva demoras en los viajes y requerimientos adicionales a cumplir por los pasajeros. Para los vuelos internacionales se aconseja estar en el aeropuerto unas tres horas antes de la salida del vuelo.

Por un lado, cuando el viaje de España a Estados Unidos tiene su primera conexión en un aeropuerto estadounidense, el tiempo medio de paso por aduanas puede superar una hora y media, con el consiguiente peligro de pérdida de la siguiente conexión aérea hacia el destino final. Una manera de evitar este problema es realizando dicha conexión en un aeropuerto europeo.

Otro inconveniente adicional, es la exigencia de facturar las maletas abiertas debido a que los agentes de seguridad de la Transport Security Administration (TSA) revisan manualmente el contenido de muchas de ellas. En los comercios norteamericanos se pueden comprar candados autorizados por la TSA que impiden que al abrir la bolsa o maleta las autoridades la rompan.

Asimismo, en el equipaje de mano sólo se permite llevar líquidos, geles y aerosoles inferiores a 90 ml (3 onzas) y deben pasarse por el control de seguridad en una bolsa transparente autosellable.

Los artículos prohibidos y permitidos se pueden consultar en:

<http://www.tsa.gov/travelers/airtravel/prohibited/permitted-prohibited-items.shtm>

Tabla 21. Aerolíneas que ofrecen conexión España-EE.UU.

Aerolínea	Rutas	Sitio Web
Iberia	Nueva York (JFK) Miami Chicago Boston Puerto Rico Los Angeles	www.iberia.com

		a Madrid	
United Airlines /Aer Lingus	Washington, DC	a Madrid	www.united.com
US Airways	Filadelfia	a Madrid	www.usairways.com
Continental	Nueva York (Newark)	a Madrid a Barcelona	www.continental.com
Delta	Atlanta Nueva York (JFK)	a Madrid a Barcelona	www.delta.com
American Airlines	Miami Dallas Fort Worth (Texas) Nueva York	a Madrid	www.aa.com

Además hay varios puentes aéreos que conectan las grandes ciudades que están relativamente cerca como: Washington/ Nueva York; Nueva York/ Boston; Los Ángeles/ San Francisco, etc.

Las Compañías Aéreas europeas como British Airways, Air France, KLM, etc., ofrecen diferentes posibilidades de transporte entre España y los EE.UU. mediante conexión en las diferentes capitales europeas.

En cuanto a la carga aérea, las principales empresas de carga con servicios a España son: FEDEX, UPS y DHL. Las compañías con vuelo regular a España también admiten carga aérea aunque en cantidades limitadas.

9.2.5. Moneda. Evolución del tipo de cambio con respecto al € y al US\$

La moneda de los Estados Unidos es el dólar. El nombre del dólar estadounidense 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 P^s, 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.

En los Estados Unidos se utiliza muy ampliamente el crédito y las tarjetas de crédito, siendo aconsejable que los visitantes posean una de las principales tarjetas de crédito internacionalmente admitidas. ("American Express", "Mastercard", "Visa", etc.). El cheque (emitidos por banco estadounidense) o cheque de viajero es otro instrumento de pago comúnmente aceptado.

El tipo de cambio medio euro/dólar para el mes de agosto de 2011 fue de 1,4333. La media anual de 2010 fue de 1,3276.

9.2.6. Lengua oficial y religión

La lengua oficial en los Estados Unidos es el inglés. El español, pese a no ser oficial, es hablado por cerca de cincuenta millones de hispanos (15% de la población total) y es además el idioma más estudiado (un 60% de los estudiantes del país lo eligen como lengua extranjera). Se pueden realizar muchas transacciones de servicios en español (teléfono, agua, cable, banca) así como gestiones con la administración.

De los estudios realizados por el *U.S. Census Bureau* se concluye que en Estados Unidos cada vez se habla más español siendo Texas, California y Nuevo México los primeros Estados, con un porcentaje próximo al 30%.

La religión en los Estados Unidos tiene un papel muy significativo. Según un estudio realizado por el *Pew Global Attitudes Project*, Estados Unidos es, junto con Irlanda, uno de los países desarrollados donde los ciudadanos dan más importancia a la religión. Así el 41% de los estadounidenses dice asistir con periodicidad a algún tipo de servicio religioso, un porcentaje bastante alto si lo comparamos con el 15% francés o el 7% inglés.

La religión juega también un papel importante en la política del país. Los políticos suelen hablar de sus inclinaciones religiosas y muchas iglesias y figuras religiosas participan activamente en política. La iglesia cristiana evangélica domina en el partido republicano mientras que los demócratas tienden a acaparar el voto laico.

Todos los Presidentes del país han sido protestantes (excepto John F. Kennedy que fue católico).

En cuanto a la distribución de religiones, el 52% se declara protestante, 25% católico, 2% mormón, 1% judío, 1% musulmán y un 10% de otras religiones.

9.3. Otros datos de interés (Precauciones sanitarias, Colegios y Universidades, corriente eléctrica, etc.)

Precauciones sanitarias

EEUU ofrece prestaciones sanitarias de la más alta calidad, si bien implica unos costes médicos muy elevados. Por ello, se recomienda al visitante español que hable con su compañía de seguros antes de venir y hacer los trámites necesarios para que le cubran los posibles gastos en EEUU. Antes de poder ingresar en la mayoría de las clínicas y hospitales es preciso dar comprobantes de cobertura de un seguro médico y si no, demostrar la capacidad para sufragar los gastos de hospitalización.

Colegio y Universidades

La enseñanza consta de 12 cursos que se dividen en: elemental (*elementary school*) cursos (*grade*) 1 a 5, media (*middle school*) cursos 6 a 8 y bachillerato (*high school*) cursos 9 a 12. Se empieza a los 6 años y se termina a los 18. Los tres niveles se imparten en centros independientes. Los colegios públicos no aceptan niños hasta los 4 ó 5 años, lo que obliga a sufragar costosos gastos de guardería si se decide utilizar este servicio privado.

Hay que prestar cuidado a la convalidación de los estudios españoles pues depende del número de horas recibido en España y del programa de las asignaturas. Se exige un certificado con traducción oficial que incluya las notas de las asignaturas y las horas cursadas. Luego cada Estado, o condado, tiene sus normas de convalidación particulares.

Las opciones son básicamente tres:

- a) colegio público (mixto)
- b) colegio privado (mixto, o de sólo chicas o sólo chicos)

c) colegio privado internacional (mixtos).

El sistema también cuenta con universidades públicas y privadas. Las diferencias en el precio son significativas para aquellos que no van a una universidad pública del Estado en el que residen. El coste de una universidad media-alta está en torno a los 20.000 a 35.000 dólares/año académico, a lo que hay que añadir alrededor de 10.000 a 15.000 dólares/año para alojamiento y manutención, ya que es muy habitual que los hijos estudien fuera del lugar de residencia de los padres. El acceso a la universidad americana requiere haber aprobado el examen del SAT e incluso alguna universidad pide algún tipo de SAT especial: matemáticas, lengua extranjera, etc. A veces al estudiante extranjero se le pide haber aprobado el TOEFL (*Test of English as a Foreign Language*).

Originalmente, en los Estados Unidos, las instituciones con muchas facultades y escuelas de postgrado se llamaban universidades, y las más pequeñas, con pocas especialidades, se llamaban *college*. En la actualidad no existen grandes diferencias prácticas entre ambos conceptos.

Las principales universidades se agrupan entorno a la Ivy League, o *Liga de la Hiedra*. Se trata de una asociación de ocho universidades privadas del Noreste de los Estados Unidos que se caracterizan por su excelencia y elitismo. Son las siguientes:

Tabla 22. Listado de las principales universidades en Estados Unidos

Universidad	Ubicación	Datos de interés
Universidad de Brown	Providence, Rhode Island	Fundada en 1764 como <i>College of Rhode Island</i>
Universidad de Columbia	Ciudad de Nueva York, Nueva York	Fundada en 1754 como <i>King's Collage</i>
Universidad de Cornell	Ithaca, Nueva York	Fundada en 1865
Dartmouth College	Hanover, New Hampshire	Fundada en 1769
Universidad de Harvard	Cambridge, Massachussets	Fundada en 1636
Universidad de Pennsylvania	Filadelfia, Pensilvania	Fundada en 1751 como <i>Academy of Philadelphia</i>
Universidad de Princeton	Princeton, New Jersey	Fundada en 1746 como <i>College of New Jersey</i>
Universidad de Yale	New Haven, Connecticut	Fundada en 1701 como <i>Collegiate School</i>

Corriente eléctrica

La **corriente eléctrica** de 110/120 voltios, es diferente a la existente en España de 220, de manera que es necesario un transformador y un adaptador para el enchufe de clavija americana, que se puede adquirir en cualquier establecimiento del país.

9.4. Direcciones útiles

9.4.1. En España

9.4.1.1. Representaciones oficiales

Embajada de los Estados Unidos

Serrano, 75 28006 -Madrid

Tel: 91 577-4000

Fax: 91 577-5735

Página Internet: www.embusa.es

E-mail: office.madrid@mail.doc.gov

Consejería Comercial de la Embajada de EEUU: <http://www.buyusa.gov/spain/es>

Oficinas consulares en Barcelona, Palma de Mallorca, Valencia, Sevilla, Fuengirola (Málaga), A Coruña y Las Palmas: <http://www.embusa.es/cons/offices.html>

Enterprise Florida (Oficina de Desarrollo del Estado de Florida)

Director: Sergio Reyes

Conde de Aranda, 13 - 28001 Madrid

Tel: 91-308-6511

Fax: 91-308-6624

E-Mail: eflorida@e-finance-institute.com

Página Web: <http://www.eflorida.com/>

Oficina Comercial de Puerto Rico en Europa

Directora: Marimar Lidin

C/ Serrano, 1 - 2º Izq. 28001 Madrid

T. 91 431 21 28

F. 91 577 52 60

E-mail: mlidin@prtourism.com

Página web: <http://www.puertorico.cl/contacto.php>

9.4.1.2. Otras

Cámara de Comercio de Estados Unidos en España

http://www.amchamspain.com/spanish/contact_us.htm

Madrid - Palacio de Miraflores

Carrera San Jerónimo, 15 28014 MADRID, SPAIN

Tel: (34) 91 454 7080

Fax:(34) 91 454 7242

E-mail: amcham@amchamspain.com

Barcelona

Tuset, 10 1ª-2º 08006 BARCELONA, SPAIN

Tel: (34) 93 415 99 63

Fax: (34) 93 415 11 98

E-mail: amcham@amchamspain.com

Islas Canarias

C/León y Castillo, 24, 1º

35003 Las Palmas de Gran Canaria, Gran Canaria, SPAIN
Tel: (34) 92 837 0286
Fax: (34) 92 837 1638
Email: infocanarias@amchamspain.com

Federación de Cámaras Oficiales Españolas de Comercio en América (FECECA)

C Dalia 377-3 28109 Alcobendas (Madrid)

Página Web: www.fececa.org

9.4.2. En el país

9.4.2.1. Representaciones oficiales españolas

Embajada y Consulado de España

Dirección: 2375 Pennsylvania Ave. N.W.
Washington, DC 20037

Teléfonos: 452 01 00; 728 23 40

Teléfonos (desde España): (1 202) 452 01 00; (1 202) 728 23 40.

Telefax (desde España): (1 202) 833 56 70.

Embajador: D. Jorge Dezcallar de Mazarredo

<http://edit.mae.es/embajadas/washington/es/home>

Horario de oficina: 9-5 (se recomienda confirmar el horario de atención al público en Iso consulados, que puede variar del horario general)

Oficina Económica y Comercial

Washington, D.C.

Oficina Económica y Comercial Embajada de España

2375 Pennsylvania Ave., N.W. Washington, D.C. 20037-1736

Tel.(202)728.2368

Fax. (202)466.7385

E-mail: washington@mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Fernando Merry del Val

Consejero Económico y Comercial: Sr. D. Juan Martínez

Consejero Comercial: Sra. Dña. Alicia Sánchez

Agregado Comercial: Sra. Dña. Mónica Junquera

Jurisdicción: Washington, Distrito de Columbia, Maryland, Virginia, West Virginia, Carolina del Norte y Carolina del Sur y Delaware.

Actividades: Seguimiento de la economía norteamericana y las relaciones comerciales bilaterales, asistencia técnica a los exportadores españoles, seguimiento y difusión de la legislación federal, promoción de inversiones norteamericanas en España y españolas en Estados Unidos, relaciones con los organismos financieros multilaterales con sede en Washington y apoyo en su relación con ellas, participación y apoyo a actos de promoción comercial, relaciones comerciales EE.UU./UE y contenciosos económico comerciales,

representación de España en las reuniones de coordinación con la Unión Europea en materias económicas y comerciales, seguimiento de la situación de los eventos políticos y de los centros de pensamiento.

Chicago

500 N. Michigan Avenue, Suite 1500 Chicago, Illinois 60611

Tel. (312) 644-1154

Fax. (312) 527-5531

E-mail: chicago@mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D^a. M^a Jesús Fernández (a partir del 1 de septiembre de 2010)

Jurisdicción: Illinois, Dakota del Norte y del Sur, Michigan, Minnesota, Indiana, Kansas, Kentucky, Nebraska, Missouri, Wisconsin, Iowa y Ohio

Departamentos de Promoción Especializada: Bienes industriales: lubricantes; biotecnología; semimanufacturas papel y corcho; productos químicos (incluyendo materias primas/semimanufacturas plástico y caucho); productos siderúrgicos y fundición de otros metales; moldes y matrices; ferretería; envases y embalajes; material y aparellaje eléctrico; defensa/seguridad militar; seguridad industrial/comercial/colectividades/personal; vehículos (excepto bicicletas y motocicletas) y otros equipos de transporte; equipo de elevación/manipulación de materiales/cargas; equipo manipulación de fluidos; equipo médico-hospitalario/científico y técnico; suministros médicos, farmacia (incluidas ortopedias y prótesis); equipamiento de hostelería/colectividades; equipo comercial; línea marrón; maquinaria/bienes de equipo para todos los sectores; electrónica industrial y robótica; materias primas/productos básicos sin elaborar. Servicios: construcción/ingeniería; explotación recursos naturales; mantenimiento y reparación; seguridad; tecnología fabricación/I+D/control calidad; subcontratación industrial, gestión de infraestructuras.

Los Angeles

Avenue of the stars 1900, Suite 2430 Los Angeles, California 90067

Tel. (310) 277-5125

Fax. (310) 277-5126

E-mail: losangeles@mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Jorge Sanz

Jurisdicción: California, Washington, Utah, Oregon, Montana, Colorado, Idaho, Wyoming, Nevada, Hawaii, Arizona, Nuevo Méjico y Alaska.

Departamentos de Promoción Especializada: Ocio: Máquinas recreativas; artículos deportivos (incluidas bicicletas y motocicletas); armas deportivas y municiones; instrumentos musicales; animales vivos, cría caballar. Ciertos Productos de Consumo: Cueros, pieles, marroquinería; hilados y tejidos sin confeccionar; artículos de puericultura; metales, joyería, bisutería, orfebrería y monedas; relojería; perfumería, cosmética, peluquería; higiene, limpieza y para-farmacia; papelería, escritorio y dibujo; material didáctico; juegos y juguetes; obras de arte/colección y antigüedades; productos audiovisuales para cinema y sus soportes; óptica de consumo; equipo funerario; maniqués, electrónica de consumo, productos informáticos de consumo. Servicios: comunicaciones; informática; de la industria musical (excepto grabación /edición musical); audiovisuales para cinema. Bienes industriales: Energía y equipos para su generación (eólica, solar, bioenergía, etc.); combustibles

Miami

Gables International Plaza, 2655 Le Jeune Road, Suite1114
Coral Gables, Florida 33134
Tel (305) 446-4387
Fax (305) 446-2602
E-mail: miami@mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr. D. Mario Buisán

Jurisdicción: Florida, Louisiana, Oklahoma, Alabama, Texas, Mississippi, Georgia, Arkansas y Tennessee.

Departamentos de Promoción Especializada: Hábitat/Azulejo, Piedra Natural y otros materiales de construcción. Muebles, iluminación, complementos de decoración, menaje de mesa y cocina, textiles del hogar sin confeccionar y confeccionados, electrodomésticos (excepto línea marrón), alfombras y moquetas, equipos municipales; servicios: arquitectura y diseño de interiores. Industrias Culturales Productos editoriales y promoción español, otras artes gráficas, productos discográficos y edición musical, productos audiovisuales grabados para TV, Tabaco y artículos de fumador, servicios: artes graficas, discográficos y edición musical, servicios audiovisuales para TV. Servicios de licencias y derechos de comercialización.

Nueva York

Chrysler Building 405 Lexington Avenue New York, N.Y.10174

Teléfono (212) 661-4959 Fax (212)972-2494

E-mail: nuevayork@mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Sr.D. Angel Martín Acebes (a partir del 1 de septiembre de 2010)

Consejero Económico y Comercial: Sr. D. José Manuel Rodríguez Ranero

Jurisdicción:New York, Maine, Vermont, Jersey, New Hampshire, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut y Pennsylvania.

Departamento de Inversiones y Departamentos de Promoción Especializada: Productos alimenticios, Vinos y otras bebidas alcohólicas, Moda y calzado, Confección cuero/pieles, confección para vestir; calzado y demás accesorios de vestir. Hábitat de diseño (muebles, iluminación y complementos).

Estado Libre Asociado de Puerto Rico

Edificio Capital Center Sur Avenida Arterial Hostos, Nr 239, Suite, 705

Hato Rey, Puerto Rico 00918

Puerto Rico Dirección Postal: Apartado193179 San Juan, Puerto Rico 00919-3179

Tel: (787) 758 6345

Fax: (787) 758 6948

E-mail: sanjuan@mcx.es

Consejero Económico y Comercial: Sr. D. Alberto Santamaría

Jurisdicción: Puerto Rico y Virgin Islands.

9.4.2.2. Principales organismos de la Administración pública

US Department of Commerce (DOC)

Herbert Clark Hoover Building
1401 Constitution Ave, NW
Washington, DC 20230
Tel. (202) 482-4883
www.commerce.gov

Department of Justice Trade

Robert F. Kennedy Building
950 Pennsylvania Ave, NW
Washington, DC 20530-2000
Tel. (202) 514-2007
www.usdoj.gov

Department of Labor (Trabajo)

200 Constitution Ave, NW
Washington, DC 20210
Tel. (202) 693-4650
www.dol.gov

Environmental Protection Agency

Ariel Rios Federal Building
1200 Pennsylvania Ave, NW
Washington, DC 20460
Tel. (202) 272-0167
www.epa.gov

Federal Communications Commission

445 12th St, NW
Washington, DC 20554
Tel. (202) 418-0200
www.fcc.gov

Export-Import Bank of USA (Ex-Im Bank)

811 Vermont Ave, NW
Washington, DC 20571-0002
Tel. (202) 565-3946800
www.exim.gov

Federal Trade Commission

600 Pennsylvania & 6th St, NW
Washington, DC 20580
Tel. (202) 326-2222
www.ftc.gov

US Agency for International Development

(US Department of State)
Ronald Reagan Building
Washington, DC 20523-1000
Tel. (202) 712-4810
www.usaid.gov

US Copyright Office – Library of Congress

101 Independence Ave, SE
Washington, DC 20559-6000
Tel. (202) 707-3000
<http://www.copyright.gov>

US Small Business Administration (SBA)

409 Third St, NW
Washington, DC 20416
Tel. (800) 827-5722
www.sba.gov

Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives (ATF)

99 New York Avenue, NE, Room 5S 144
Washington, DC 20226 USA
<http://www.atf.gov>

Food & Drug Administration (FDA)

10903 New Hampshire Ave
Silver Spring, MD 20993-0002
Tel. (888) 463-6332
www.fda.gov

US Patent and Trademark Office

Madison West Building
600 Dulany St
Alexandria, VA 22313-1450
Tel. (571) 272-1000
<http://www.uspto.gov>

Federal Reserve System (Banco Central)

20th St & Constitution Ave, NW
Washington, DC 20551
Tel. (202) 452-3204
www.federalreserve.gov

US Immigration & Customs Enforcement (Aduanas)

International Affairs Office
(Europa, África, Oriente Medio)
North Capitol St, NW
Washington, DC 20001
Tel. (202) 732-0350
www.ice.gov

Internal Revenue Service (Hacienda)

1111 Constitution Ave, NW
Washington, DC 20224-0002
Tel. (800) 829-1040
www.irs.gov

US International Trade Commission (USITC)

500 E St, SW
Washington, DC 20436
Tel. (202) 205-1819
www.usitc.gov

9.4.2.3. Organizaciones industriales y comerciales

Cámara de Comercio Española

Nueva York

Cámara de Comercio España- EE.UU. / Spain-US Chamber of Commerce
Empire State Building, 350 Fifth Avenue, Suite 2029 New York, N.Y. 10118
Tel. (212) 967-2170 Fax (212) 564-1415
Publicación: "Spain: The Business Link Magazine"
Página Web: <http://www.spainuscc.org/>
E-mail: info@spainuscc.org

Miami

Cámara de Comercio España EE.UU. / Spain-United States Chamber of Commerce
1221 Brickell Ave., Suite 1000 Miami, FL. 33131
Tel: (305) 358 5988 - Fax: (305) 358-6844
Publicación: "Boletín Digital".
Web: <http://www.spain-uschamber.com>
Email: info@spainchamber.org

Cámara Oficial Española de Comercio en Puerto Rico

Condominio Altamira Center, Oficina 205
Calle Perseo # 501, 00902-0894
San Juan De Puerto Rico - Puerto Rico
Tel: +1 (787) 7933088/2731579 -Fax: +1 (787) 273-1576
E-mail: mballester@prw.net
Web: www.camacoespr.com

American Association of Exporters And Importers (AAEI)

1050 17th St, NW – Suite 810
Washington, DC 20036
Tel. (202) 857-8009
www.aaei.org

Consumer Federation of America

1620 I St, NW – Suite 200
Washington, DC 20006
Tel. (202) 387-6121
www.consumerfed.org

National Association of Manufacturers

Chamber of Commerce of the USA

1615 H St, NW
Washington, DC 20062-2000
Tel. (202) 659-6000
(800) 638-6582
www.uschamber.com

Peterson Institute for International Economics

1750 Massachusetts Ave, NW
Washington, DC 20036-1903
Tel. (202) 328-9000
www.iie.com

National Foreign Trade Council

1331 Pennsylvania Ave, NW
Washington, DC 20004-1790
Tel. (202) 637-3000
www.nam.org

European-American Business Council

919 18th Street NW, Suite 220
Washington, DC 20006 USA
Phone: (202) 828 9104
Fax: (202) 828 9106
www.eabc.org

International Franchise Association

1501 K St, NW – Suite 350
Washington, DC 20005
Tel. (202) 628-8000
www.franchise.org

1625 K St, NW – Suite 1090
Washington, DC 20006
Tel. (202) 887-0278
www.nftc.org

National Association of Foreign-Trade Zones

1001 Connecticut Ave, NW – Suite 350
Washington, DC 20036
Tel. (202) 331-1950
Fax (202) 331-1994
www.naftz.org

9.4.2.4. Sanidad

Cuando se busca cualquier tipo de asistencia médica en los Estados Unidos hay muy pocos servicios gratuitos y la mayoría de los centros son muy costosos. Por ello es necesario estar cubierto por un seguro médico. Sin embargo, los servicios de urgencias tienen obligación de ofrecer asistencia y existen numerosos hospitales locales o religiosos que atienden gratuitamente.

Los siguientes enlaces pueden ayudarle a seleccionar un hospital:

- Departamento de Salud de los Estados Unidos: <http://www.hhs.gov/>
- Joint Commission on Accreditation of HealthCare Organizations: entidad acreditadora de la calidad de los hospitales: <http://www.jointcommission.org/>
- Healthfinder: Presenta información del gobierno estadounidense y de otras organizaciones. <http://healthfinder.gov/>

Cuando requiera asistencia médica concierte una cita previa por teléfono y tenga a mano todos los datos correspondientes a su seguro (incluyendo 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.

9.4.2.5. Hoteles

Todas las cadenas hoteleras ofrecen tarifas para empresas o "corporate rates", negociables previamente, que ofrecen importantes reducciones sobre los precios generales. A continuación se incluye un listado de las principales cadenas hoteleras, entre las que se encuentran las españolas Meliá y Barceló.

Tabla 23. Listado de hoteles en Estados Unidos

HOTEL	PAGINA WEB	EN EE.UU.
Best Western	www.bestwestern.com	1 800 780 7234
DoubleTree	www.doubletree.com	1 800 560 7753
Four Seasons	www.fourseasons.com	1 800 819 5053
Helmsley Hotels	www.helmsleyhotels.com	1 800 221 4982
Hilton	www.hilton.com	1 800 7741500
Holiday Inn	www.holidayinn.com	1 800 465 4329
Howard Johnson (HoJo)	www.hojo.com	1 800 446 4656
Inter-Continental	www.intercontinental.com	1 888 424 6835
Loews	www.loewshotels.com	1 800 563 9712
Marriott/Renaissance	www.marriott.com	1 888 236 2427
Omni	www.omnihotels.com	1 800 444 6664
Radisson	www.radisson.com	1 888 2011718
Ramada	www.ramada.com	1 800 272 6232
Ritz-Carlton	www.ritzcarlton.com	1 800 241 3333
Sheraton/Westin/W Hotels	www.starwood.com	1 888 625 5144
Sofitel	www.sofitel.com	1 800 763 4835
Hyatt	www.hyatt.com	1 888 591 1234
Barceló	www.barcelo.com	1 800 227 2356
Meliá	www.solmelia.com	1 888 956 3542

9.4.2.6. Otros: prensa, alquiler de coches, etc.

Todas las zonas urbanas disponen de servicio de taxi. Para más información sobre servicios de taxis se recomienda visitar los siguientes enlaces:

www.nyc.gov/taxi. Información sobre taxis en Nueva York

<http://dctaxi.dc.gov/dctaxi/site/default.asp>. Información de taxis en Washington.

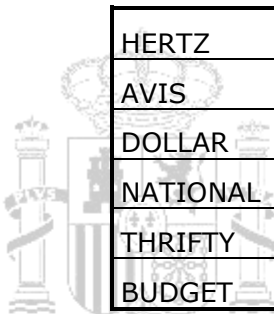
<http://www.miamibeach411.com/transporte-taxi.htm>. Guía de taxis en Miami.

Por lo que respecta al transporte público, las ciudades más pobladas del país disponen de servicio de Metro y autobús, aunque debido al abundante uso del automóvil particular la frecuencia del servicio no es muy buena y las horas de operación en algunos casos se limitan a las de la jornada laboral y días laborables

El servicio de alquiler de coches está muy extendido en Estados Unidos, ya sea con chófer o sin él. Los aeropuertos y los principales hoteles tienen oficinas de algunas de las empresas de alquiler de automóviles. Existen muchas compañías de alquiler de coches, como por ejemplo:

Tabla 24. Listado de compañías de alquiler de coches en Estados Unidos

COMPAÑÍA	PAGINA WEB	TEL. EN EE.UU.
----------	------------	----------------



HERTZ	www.hertz.com	1 800 654 3131
AVIS	www.avis.com	1 800 331 1212
DOLLAR	www.dollar.com	1 800 800 4000
NATIONAL	www.nationalcar.com	1 800 227 7368
THRIFTY	www.thrifty.com	1 800 847 4389
BUDGET	www.budget.com	1 800 527 0700

9.4.3. Guía de direcciones locales de Internet de interés

Tabla 25. Direcciones de interés

Organismo	Sitio Web
<i>US Government</i>	www.usa.gov
<i>White House</i>	www.whitehouse.gov
<i>Senate</i>	www.senate.gov
<i>House of Representatives</i>	www.house.gov
<i>Department of Commerce</i>	www.commerce.gov
<i>Department of Justice</i>	www.usdoj.gov
<i>Department of Labor</i>	www.dol.gov
<i>Department of State</i>	www.state.gov
<i>Office of the US Trade Representative</i>	www.ustr.gov
<i>Food and Drug Administration (FDA)</i>	www.fda.gov
<i>Alcohol, Tobacco and Firearms (ATF)</i>	http://www.atf.gov
<i>Environment Protection Agency</i>	www.epa.gov
<i>Patent and Trademark Office</i>	www.uspto.gov
<i>US Customs and Border Protection</i> (Servicio de Aduanas)	www.cbp.gov
<i>Federal Trade Commission</i>	www.ftc.gov
<i>Internal Revenue Service</i>	www.irs.gov
<i>US International Trade Commission</i>	www.usitc.gov
<i>The National Association of Foreign-Trade Zones</i> (Asociación Nacional de Zonas Francas)	www.naftz.org
<i>International Franchise Association</i> (Asociación Internacional de la Franquicia)	www.franchise.org

10. BIBLIOGRAFÍA



<http://www.bea.gov>
<http://www.bls.gov>
<http://www.cbo.gov>
<http://www.federalreserve.gov>
<http://www.sec.gov>
<http://www.senate.gov>
<http://www.uschamber.com/default>
<http://www.treasury.gov>
<http://www.whitehouse.gov>
<http://www.nber.org>
<http://www.census.gov>
<http://www.irs.gov>
<http://www.salestaxinstitute.com>
<http://www.uscis.gov>
<http://travel.state.gov>
<http://www.hhs.gov>

11.ANEXOS

Cuadro 1: DATOS BÁSICOS	
Superficie	9.372.614 km ²
Situación	Norteamérica. Limita al norte con Canadá, al este con el océano Atlántico, al sur con México y al oeste con el océano Pacífico. El estado de Alaska, separado por Canadá de EE.UU., limita al sur con el golfo de Alaska y el océano Pacífico, al oeste con el mar de Bering, al norte con el mar Beaufort y al este con Canadá. El estado insular de Hawaii se encuentra en el océano Pacífico.
Capital	Washington D.C.
Principales ciudades	Nueva York, Los Angeles, Chicago, Washington DC, San Francisco, Filadelfia, Boston, Atlanta, Dallas, Houston, Miami
Clima	Predominio del clima de tipo continental en la zona atlántica y en el interior de país. Más concretamente, el sudeste tiene un clima continental y húmedo, tropical en Florida, árido en las Rocosas y oceánico y mediterráneo en el sudoeste. Alaska presenta inviernos extremadamente fríos y veranos relativamente suaves. Hawai disfruta de un clima templado durante todo el año.
Población	308.745.538
Densidad de población	33,7 hab/km ²
Crecimiento de la población	0,963%
Esperanza de vida	78,37
Grado de alfabetización	99%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	13,83
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	8,38
Idioma	Inglés (español bastante extendido, sobre todo en las costas sureste y suroeste del país)
Religión	Protestantes (52%), Católicos (24%), Judíos (1%), Otras confesiones (10%), Agnósticos/Ateos (10%).
Moneda	Dólar estadounidense
Peso y medida	Sistema británico de pesos y medidas
Diferencia horaria con España	6 horas en la costa este, 9 horas en la costa oeste

Fuentes: US Census, Base de datos Banco Mundial
Última actualización: abril 2008

Cuadro 2: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2007	2008	2009	2010
PIB				
PIB real (Millones USD a precios corrientes)	13.254,10	13.312,20	12.880,60	14.526,5
Tasa de variación real (%)	2,1	0,4	-2,6	3
Tasa de variación nominal (%)	4,8	2,6	-1,3	4,2
INFLACIÓN				
Media anual (%)	2,8	3,8	-0,3	1,6

Fin de período (%)	4,1	1,6	1,4	1,5
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	5,02	1,9	0-0,25	0-0,25
Fin de período (%)	3,06	0-0,25	0-0,25	0-0,25
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	301.140	306.034	307.212	308.745
Población activa (x 1.000 habitantes)	153.144	154.329	154.142	153.690
% Desempleo sobre población activa	4,6	5,8	10,1	9,4
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-1,2	-3,2	-9,9	-8,9
DEUDA PÚBLICA				
En Millones USD	9.229.173	10.699.805	12.311.350	14.025.215
en % de PIB	69,6	80,4	94,7	110,32
EXPORTACIONES DE BIENES				
en Millones USD	1.163.957	1.307.499	1.069.491	1.288.699
% variación respecto a período anterior	11,98	12,33	-18,20	20,50
IMPORTACIONES DE BIENES				
en Millones USD	1.982.843	2.137.608	1.575.400	1.934.555
% variación respecto a período anterior	5,75	7,81	-26,30	22,80
SALDO B. COMERCIAL				
en Millones USD	-696.728	-698.338	-381.272	-500.027
en % de PIB	-7,51	0,23	-45,40	31,15
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en Millones USD	-710.303	-677.135	-376.551	-470.898
en % de PIB	-11,28	-4,67	-44,39	25,06
DEUDA EXTERNA				
en Millones USD	12.877.889	13.749.570	13.767.867	14.456.194
en % de PIB	91,5	95,2	96,6	99,7
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en Millones USD	1.837.351	1.905.608	1.787.492	1.793.169
en % de exportaciones de b. y s.	111,8	104,3	115,0	97,6
RESERVAS INTERNACIONALES				
en Millones USD	70.565	73.388	133.161	132.737
en meses de importación de b. y s.	0,4	0,03	0,08	0,07
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en Millones USD	271.176	316.112	148.522	194.464
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	1,37	1,47	1,39	1,33
fin de período	1,45	1,35	1,43	1,32

Fuentes: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve, Treasury Bulletin
Última actualización: septiembre 2011

Cuadro 3: INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

Fondo Monetario Internacional (FMI)
 Banco Mundial (BM)
 Banco Norteamericano de Desarrollo (NAD Bank)
 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)
 Plan Colombo para la cooperación económica y el desarrollo social en Asia y el Pacífico (CP)
 Naciones Unidas (ONU)
 Organización de los Estados Americanos (OEA)
 Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (OSCE)
 Organización Mundial del Comercio (OMC)

Cuadro 4: CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

En EE.UU. se celebran anualmente miles de ferias especializadas. Para un listado general de ferias en los EE.UU., se recomienda visitar <http://www.tsnn.com>. Para conocer aquellas que reciben el apoyo del Departamento de Comercio de EE.UU. se sugiere visitar: http://www.export.gov/eac/trade_events.asp (inglés).