



Cómo hacer negocios en Florida

María Gracia Moreno
Dpto. de Inversiones
Noviembre 2001



OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN MIAMI
2655 LE JEUNE ROAD, SUITE 1114 - MIAMI FL 33134
TEL: (305) 446 4387 - FAX: (305) 446 2602
EMAIL: buzon.oficial@miami.ofcomes.mcx.es

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
I.- PANORAMA GENERAL DE ESTADOS UNIDOS	10
1.1 - GEOGRAFIA E IDIOMAS:.....	10
1.2.- CLIMATOLOGIA.....	10
1.3.- POBLACION.....	10
1.3.1. INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE EE.UU:.....	10
1.3.2. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO DE EE.UU:.....	11
1.4.- ASPECTOS HISTORICOS	14
1.5.- ORGANIZACION POLITICO-ADMINISTRATIVA.....	15
1.6.- MARCO INSTITUCIONAL	15
1.6.1. PRINCIPALES ACUERDOS MULTILATERALES SUSCRITOS.....	15
1.6.2. ORGANISMOS INTERNACIONALES DE LOS QUE ESTADOS UNIDOS ES MIEMBRO:	16
1.6.3. PRINCIPALES ACUERDOS BILATERALES SUSCRITOS CON ESPAÑA/EUROPA.....	17
1.6.4. ASOCIACIONES EMPRESARIALES E INDUSTRIALES:	18
1.6.5. ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y CLIMA INDUSTRIAL.....	19
1.7.- ESTRUCTURA ECONOMICA	19
1.7.1. MONEDA	19
1.7.2.- INDICADORES ECONOMICOS	20
1.7.3. ANÁLISIS MACROECONÓMICO	21
1.7.4.- DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA RENTA NACIONAL.....	23
1.8.- EL SECTOR PUBLICO.....	27
1.9- INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTES.....	28
II.- PANORAMA DEL ESTADO DE FLORIDA Y DE MIAMI-DADE COUNTY ...	29
2.1 GEOGRAFIA.....	29
2.2 CLIMATOLOGIA.....	29
2.3 POBLACION.....	30
2.3.1. INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE FLORIDA Y MIAMI-DADE:.....	30
2.3.2. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO DE FLORIDA Y MIAMI-DADE:.....	30
2.4 HISTORIA DEL ESTADO	32
2.5 ORGANIZACION POLITICO-ADMINISTRATIVA.....	32
2.6.- MARCO INSTITUCIONAL:.....	33
2.6.1. ORGANISMOS E INSTITUCIONES DE DESARROLLO Y SERVICIOS PROFESIONALES:.....	33
2.6.2. OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESAS Y DE COMERCIO:.....	34
2.6.3. LAS ZONAS FRANCAS DE FLORIDA:.....	36
2.7.- ESTRUCTURA ECONÓMICA:	36
2.7.1.- INDICADORES ECONÓMICOS	37
2.7.2. ANÁLISIS MACROECONÓMICO	37
2.7.3.- DISTRIBUCION SECTORIAL DEL PIB DEL ESTADO	38
2.8 CALIDAD DE VIDA.....	39

III.- ANALISIS DEL MERCADO.....	41
3.1.- EL MERCADO INTERNO	41
3.1.1. DATOS GENERALES	41
3.1.2. SECTORES PRIORITARIOS Y DE ESPECIAL INTERÉS EN FLORIDA Y MIAMI DADE.....	42
3.2.- EL MERCADO EXTERNO (COMERCIO INTERNACIONAL)	47
3.2.1. TABLAS ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE FLORIDA Y MIAMI-DADE	47
3.2.2. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DE FLORIDA Y MIAMI-DADE.....	49
3.3.- RELACION COMERCIAL BILATERAL CON ESPAÑA.....	51
3.3.1. ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL DE ESPAÑA CON ESTADOS UNIDOS.....	51
3.3.2. ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL DE ESPAÑA CON FLORIDA Y MIAMI-DADE.....	53
IV.- INVERSIONES EXTRANJERAS	57
4.1.- MARCO LEGAL, RESTRICCIONES, CONTROL DE CAMBIO, ESTADISTICAS Y GENERALIDADES.....	57
4.1.1. MARCO LEGAL.....	57
4.1.2. RESTRICCIONES A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS:.....	57
4.1.3. CONTROL DE CAMBIO:.....	59
4.1.4. ESTADÍSTICAS:.....	60
4.1.5. GENERALIDADES - DATOS BÁSICOS:.....	63
4.2.- INVERSIONES EN EL ESTADO DE LA FLORIDA:.....	64
4.3.- PRESENCIA EMPRESARIAL ESPAÑOLA EN FLORIDA / MIAMI-DADE COUNTY:.....	70
4.3.1. PRESENCIA Y EVOLUCIÓN:.....	70
4.3.2. PRINCIPALES SECTORES ESPAÑOLES EN FLORIDA:.....	72
4.3.3. VENTAJAS DE FLORIDA PARA EL EMPRESARIO ESPAÑOL:.....	74
4.4.- INCENTIVOS A LA INVERSION EXTRANJERA:.....	75
4.4.1. INCENTIVOS FEDERALES:.....	75
4.4.2. INCENTIVOS ESTATALES:.....	76
4.5.- LEGISLACIÓN SOBRE CONCURSOS PÚBLICOS:.....	78
4.5.1. NORMATIVA FEDERAL:.....	78
4.5.2. NORMATIVA ESTATAL:.....	80
V.- REGULACIONES DE COMERCIO EXTERIOR: NORMATIVA ESPECÍFICA PARA LA IMPORTACIÓN:.....	82
5.1.- RÉGIMEN DE COMERCIO E INSTITUCIONES RELEVANTES:.....	82
5.1.1. RÉGIMEN DE COMERCIO:.....	82
5.1.2. INSTITUCIONES DE IMPORTANCIA:.....	83
5.2.- EL INGRESO DE LAS MERCANCÍAS:.....	85
5.2.1. EL TRÁMITE DE INGRESO:.....	85
5.2.2. EL DERECHO A INGRESAR LAS MERCANCÍAS:.....	86
5.2.3. EL EXÁMEN DE LAS MERCANCÍAS:.....	86
5.3.- LA FACTURA COMERCIAL:.....	86
5.4.- LA IMPOSICIÓN DE DERECHOS DE ADUANAS:.....	87
5.4.1. EL RÉGIMEN ARANCELARIO DE LAS MERCANCÍAS:.....	87
5.4.2. LAS IMPORTACIONES LIBRES DE DERECHOS DE ADUANA:.....	88
5.4.3. LOS DERECHOS "ANTIDUMPING" Y LOS DERECHOS COMPENSATORIOS:.....	89
5.4.4. REINTEGRO Y REEMBOLSO DE LOS DERECHOS ADUANEROS:.....	89

5.4.5. LOS DERECHOS DE TRÁMITE "USER FEES":.....	90
5.5.- TRATADOS Y ACUERDOS FIRMADOS POR EEUU EN MATERIA ADUANERA:	90
5.5.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (NAFTA - NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT):.....	90
5.5.2. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SPG):.....	91
5.5.3. FORO DE COOPERACIÓN ASÍA-PACÍFICO (APEC):	91
5.5.4. EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO CON LAS AMÉRICAS (FTAA):	91
5.5.5. LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC):.....	92
5.5.6. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (LPAA):.....	92
5.5.7. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS EEUU E ISRAEL:.....	93
5.5.8. EL PACTO DE LIBRE ASOCIACIÓN (FAS):.....	93
5.6.- LA CLASIFICACIÓN Y EL VALOR DE LAS MERCANCÍAS:.....	93
5.6.1. LA CLASIFICACIÓN Y LIQUIDACIÓN:	93
5.6.2. EL VALOR DE TRANSACCIÓN:	93
5.7.- LAS MARCAS:	94
5.7.1. LAS MARCAS INDICADORAS DEL PAÍS DE ORIGEN:.....	94
5.7.2. MARCAS ESPECIALES:.....	94
5.7.3. MARCAS CAPCIOSAS:.....	94
5.8.- ETIQUETADO Y EMBALAJE:.....	95
5.9.- NORMALIZACIÓN, HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN:	95
5.10.- LOS REQUISITOS ESPECIALES:	96
5.10.1. LAS PROHIBICIONES, LAS RESTRICCIONES Y LOS REQUISITOS DE OTROS ORGANISMOS:....	96
5.10.2. LAS CUOTAS DE IMPORTACIÓN:.....	100
5.10.3. LICENCIAS DE IMPORTACIÓN:.....	100
5.11.- LAS LEYES CIVILES Y PENALES CONTRA EL FRAUDE:	101
5.12.- LAS ZONAS FRANCAS:	101
5.13.- RESUMEN Y SUGERENCIAS PARA EL EXPORTADOR:.....	102
5.13.1. RESUMEN DE LOS INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN:.....	102
5.13.2. RESUMEN DE LAS RESTRICCIONES A LA IMPORTACIÓN:.....	102
5.13.3. SUGERENCIAS PARA EL EXPORTADOR:	103
VI.- CREACIÓN DE EMPRESAS.....	104
6.1.- REQUISITOS GENERALES:.....	104
6.2.- CÓMO CONSTITUIR Y REGISTRAR UN NEGOCIO:.....	104
6.2.1. REQUISITOS FEDERALES:.....	104
6.2.2. REQUISITOS ESTATALES (FLORIDA):	105
6.2.3. REQUISITOS LOCALES:	107
6.3.- TIPOS DE ENTIDADES MERCANTILES Y COMO CONSTITUIRLAS:.....	109
6.3.1. INTRODUCCIÓN Y RESUMEN:.....	109
6.3.2. CORPORACIÓN:.....	110
6.3.3. SUCURSAL DE UNA SOCIEDAD ESPAÑOLA:.....	112
6.3.4. GENERAL PARTNERSHIP O LIMITED PARTNERSHIP - SOCIEDADES PERSONALISTAS:.....	113
6.3.5. SOLE PROPRIETORSHIP - PROPIETARIO INDIVIDUAL:.....	113
6.3.6. LIMITED LIABILITY COMPANY - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:.....	113
6.3.7. OFICINA DE REPRESENTACIÓN:.....	114
6.3.8. JOINT VENTURES O "ACUERDOS DE COOPERACIÓN":.....	114
6.3.9. ESTABLECIMIENTO POR ADQUISICIÓN:	115
6.4.- LOS CONTRATOS DE LICENCIAS (LICENSE AGREEMENT):	115
6.5.- LA FRANQUICIA EN EEUU:.....	116

6.6.- ESTABLECIMIENTO DE UNA FÁBRICA EN LOS EE.UU.:	117
6.7.- CONTABILIDAD Y AUDITORÍA:	118
6.8.- LEGISLACIÓN SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL:	118
6.8.1. <i>MARCAS COMERCIALES O TRADEMARKS:</i>	119
6.8.2. <i>PATENTES:</i>	120
6.8.3. <i>COPYRIGHTS - DERECHOS DE AUTOR:</i>	121
6.8.4. <i>TRADE SECRETS - SECRETOS COMERCIALES Y COMPETENCIA DESLEAL:</i>	123
VII.- SISTEMA FISCAL	124
7.1.- IMPUESTOS FEDERALES:	125
7.1.1. <i>IMPUESTOS QUE GRAVAN LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:</i>	125
7.1.2. <i>IMPUESTOS QUE GRAVAN LA REMUNERACIÓN A LOS ASALARIADOS - (PAYROLL TAX):</i>	126
7.1.3. <i>IMPUESTOS QUE GRAVAN EL PATRIMONIO (PROPERTY TAXES):</i>	127
7.2.- IMPUESTOS DEL ESTADO DE FLORIDA:	127
7.2.1. <i>IMPUESTO ESTATAL SOBRE EL BENEFICIO DE LAS CORPORACIONES - STATE CORPORATE INCOME TAX:</i>	129
7.2.2. <i>IMPUESTOS QUE GRAVAN LA REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS - PAYROLL TAX:</i>	130
7.2.3. <i>IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS Y USO (SALES AND USE TAX) Y SOBREIMPUESTO DE VENTAS DISCRECIONAL (DISCRETIONAL SURTAX):</i>	131
7.2.4. <i>IMPUESTOS SOBRE EL PATRIMONIO - PROPERTY TAXES:</i>	132
7.2.5. <i>IMPUESTOS INDIRECTOS SOBRE EL CONSUMO - EXCISE TAXES:</i>	134
7.2.6. <i>IMPUESTOS TESTAMENTARIOS E IMPUESTOS SOBRE LAS DONACIONES CARITATIVAS Y HERENCIAS - ESTATE, GIFT AND INHERITANCE TAXES:</i>	134
7.3.- TRATADO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL ENTRE ESPAÑA Y LOS EE.UU.	135
7.4.- TRATAMIENTO FISCAL DE LA SOCIEDAD EXTRANJERA:	135
VIII.- SISTEMA FINANCIERO:	137
8.1.- CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO EN EE.UU.	137
8.1.1. <i>INSTITUCIONES DEL MERCADO DE VALORES:</i>	137
8.1.2. <i>INSTITUCIONES DE INVERSIÓN: FONDOS MUTUOS Y SOCIEDADES DE FINANCIACIÓN:</i>	138
8.1.3. <i>INSTITUCIONES DE AHORRO CONTRACTUAL: COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES:</i>	138
8.1.4. <i>INSTITUCIONES DE DEPÓSITO:</i>	139
8.1.5. <i>INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS:</i>	141
8.1.5. <i>LEY DE MODERNIZACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS 1999:</i>	141
8.2.- LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN FLORIDA Y MIAMI:	142
8.3.- POLÍTICA MONETARIA Y CREDITICIA.	142
8.3.1. <i>ORGANISMOS SUPERVISORES:</i>	142
8.3.2. <i>OTROS ORGANISMOS RELEVANTES:</i>	143
8.4.- LOS BANCOS EXTRANJEROS	144
8.5.- OTROS MERCADOS FINANCIEROS	144
8.5.1. <i>LOS MERCADOS FINANCIEROS ESPECIALIZADOS:</i>	145
8.5.2. <i>MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES:</i>	145
IX.- MANO DE OBRA Y LEGISLACIÓN LABORAL	146
9.1.- DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	146
9.2.- EDUCACIÓN Y FORMACIÓN DE LOS TRABAJADORES	148

9.3.- COSTES DE PERSONAL.....	149
9.4.- CALENDARIO DE FESTIVIDADES OFICIALES	150
9.5.- HORARIOS DE TRABAJO.....	150
9.6.- LEGISLACIÓN LABORAL	150
9.6.1. INTRODUCCIÓN.....	150
9.6.2. NORMAS LABORALES.....	152
9.6.3. DIRECCIONES DE INTERÉS PARA MÁS INFORMACIÓN:	154
9.7.- SEGURIDAD SOCIAL	155
9.8. ASISTENCIA SANITARIA.....	156
9.9. SINDICATOS	156
9.10. CONTRATACIÓN DE EXTRANJEROS - VISADOS DE TRABAJO	157
9.10.1. VISADOS TEMPORALES:.....	159
9.10.2. VISADOS PERMANENTES:	160
9.10.3. OBTENCIÓN DE LA CIUDADANÍA AMERICANA:.....	161
X.- COSTES DE ESTABLECIMIENTO:	162
10.1.- ALGUNOS COSTES OPERATIVOS:	162
10.1.1. COSTES DE INMOBILIARIA RESIDENCIAL Y COMERCIAL.....	162
10.1.2. COSTES DE PERSONAL:	165
10.1.3. IMPUESTOS:	167
10.2.- COSTES DE SERVICIOS BÁSICOS:.....	168
10.2.1. TELECOMUNICACIONES:	168
10.2.2. ELECTRICIDAD, GASOLINA, AGUA, GAS, RECOGIDA DE BASURAS:	169
10.3.- COSTE DE LA VIDA:	171
XI.- INFORMACIÓN PRÁCTICA.....	172
11.1.- FORMALIDADES DE ENTRADA Y DE SALIDA, (PASAJEROS).....	172
11.2.- RECOMENDACIONES SANITARIAS:	172
11.3.- FECHAS, NÚMEROS Y MEDIDAS, Y CORRIENTE:	173
11.4.- VIDA SOCIAL Y CULTURAL:	173
11.5.- SERVICIOS:	174
11.6.- USOS Y COSTUMBRES:	174
11.7.- OTROS DATOS ÚTILES:	175
11.8.- DIRECCIONES ÚTILES:	177
11.8.1. EMBAJADA DE ESPAÑA:	177
11.8.2. OFICINAS ECONÓMICAS COMERCIALES DE ESPAÑA EN ESTADOS UNIDOS (OFECOMES): ...	177
11.8.3. CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN MIAMI:	179
11.8.4. CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN FLORIDA:	180
11.8.5. OFICINA DE TURISMO DE ESPAÑA:	180
11.8.6. OFICINA DE EDUCACIÓN DE ESPAÑA:.....	181
11.8.7. CENTRO CULTURAL ESPAÑOL DE COOPERACION IBEROAMERICANA:	181
11.8.8. INSTITUCIONES DE LOS EE.UU. EN ESPAÑA:	181
11.8.9. BANCOS ESPAÑOLES EN MIAMI:	182
11.8.10. IBERIA EN MIAMI:	183
11.8.11. OFICINAS GUBERNAMENTALES DE UTILIDAD COMERCIAL EN EE.UU.:	183
11.8.12. OTRAS DIRECCIONES Y TELÉFONOS DE INTERÉS EN MIAMI:.....	183
XII.- BIBLIOGRAFÍA:.....	185

XIII.- ANEXOS..... 187

INTRODUCCIÓN

Esta guía ha sido redactada por el Departamento de Inversiones de la Oficina Comercial de España en Miami, basándose en una investigación realizada por esta oficina.

El objetivo de este trabajo es guiar a las empresas españolas en las distintas etapas que conlleva todo proceso de comercializar o invertir en Estados Unidos. A lo largo de estas páginas se dan a conocer las pautas a seguir a la hora de introducirse en el mercado americano, en particular en la zona del Miami-Dade en el Estado de Florida, puerta natural de entrada de muchas de las empresas españolas a EE.UU.. No obstante, aunque nos centremos en esta zona geográfica, en la mayoría de los casos se analizan todos los requisitos tanto en el ámbito federal, como estatal y/o local, por lo que toda la parte de la guía que se refiere a los requisitos federales es extrapolable a otros estados.

La guía empieza ofreciendo una visión global de Estados Unidos, Florida y el Condado de Miami-Dade, con estadísticas de población, datos macroeconómicos y otros aspectos fundamentales para que el empresario español se haga una idea inicial del mercado en el que se quiere introducir.

Más adelante, se expone una evaluación más detallada del mercado interno por principales sectores. Asimismo se ofrece un análisis del comercio exterior y de la evolución de las inversiones extranjeras en Florida y Miami-Dade centrándose no sólo en su importancia como fuente generadora de oportunidades de negocio, sino principalmente, en la estructura legal en la que se sustenta. En ambos casos, se dedica un apartado especial para analizar de forma concisa la relación bilateral con España.

El Capítulo V (Regulaciones de Comercio Exterior) sirve de gran utilidad como guía práctica para aquel empresario cuyo propósito inicial sea el introducir comercialmente sus productos en EE.UU.. Ofrece gran parte de las normativas específicas que el Departamento de Aduanas y demás organismos implicados imponen para la importación de productos en este país.

Los cinco siguientes apartados pasan a describir de forma detallada y concisa el procedimiento a seguir para la empresa española que, tras haber analizado su potencial y viabilidad, decida establecerse con presencia física en Florida. El análisis va desde la explicación de los distintos tipos de entidades mercantiles entre las que se puede elegir y como constituir las (requisitos federales, estatales y locales), hasta una serie de recomendaciones que se consideran útiles para afrontar el proceso con éxito, pasando por otros aspectos fundamentales a tener en consideración como son la legislación y obligaciones fiscales, el funcionamiento del sistema financiero, la legislación laboral y los costes de establecimiento.

En la última parte del estudio se recogen direcciones útiles y bibliografía que pueden ser utilizados para ampliar la información.

Esta guía es correcta a nuestro leal saber y entender, en el momento de su impresión. Sin embargo, ha sido redactada con carácter puramente informativo por lo que, como se reitera constantemente a lo largo de estas páginas, es importante que cualquiera que sea la modalidad que se escoja para penetrar en este complejo y enorme mercado, no se adopte una decisión que pueda vincular jurídicamente de forma definitiva sin solicitar antes asesoramiento profesional específico a un especialista en la materia. Esta Oficina no asume responsabilidad alguna por el contenido, incluyendo opiniones, de la presente guía, ni por ninguna acción basada en dicho contenido.

I.- PANORAMA GENERAL DE ESTADOS UNIDOS

1.1 - GEOGRAFIA E IDIOMAS:

La superficie de los Estados Unidos se encuentra en la parte norte del Hemisferio Oeste, lindando con Canadá, México y el Golfo de México, el Océano Atlántico y el Océano Pacífico al norte, sur, este y oeste respectivamente. Dos estados, Alaska -al noroeste de Canadá en el Círculo Ártico-, y Hawaii -a unos 3.200 km. (2.000 millas) de la costa oeste- están separados del resto de los 48 estados. Asimismo, forman parte de los Estados Unidos como territorios externos, o como estados libres asociados, Puerto Rico, las islas de Samoa, Guam, las Marianas del Norte, las Vírgenes y las del territorio del Pacífico.

Con un área total de 9.372.614 Km² y una extensión de 4.500 km. de este a oeste y de 2.575 km. de norte a sur, los Estados Unidos son el cuarto país más grande del mundo. Un 47% de la superficie total es agraria y un 29% es terreno forestal, situado en su mayor parte en el centro de la región septentrional del continente.

El idioma oficial y comercial de EEUU es el Inglés, aunque existen áreas con poblaciones hispano-parlantes en las ciudades de Nueva York, Chicago, Los Angeles, Miami y ciertas zonas del sudoeste.

1.2.- CLIMATOLOGIA

Existe una gran variedad de climas locales y regionales, aunque predomina el continental. Las influencias oceánicas del Pacífico se ven reducidas a una estrecha franja, pues la barrera de las Montañas Rocosas impide su propagación. El mismo fenómeno ocurre en menor medida en el Atlántico. Se pueden distinguir las siguientes zonas climáticas:

- Un clima oceánico muy acusado en el litoral del Pacífico que, según se acerca al sur, adquiere características mediterráneas intensas.
- Un clima de tendencias áridas en el conjunto de mesetas y de cuencas del interior del sistema de las Rocosas y las vertientes orientales de las mismas.
- Un clima continental, particularmente intenso en el corazón de los llanos, en el oeste árido y en el este húmedo.
- Por último, existen climas húmedos en el sudeste, de Laredo a Charlestown, debido a la proximidad del Golfo de México, y netamente tropicales en Florida.

1.3.- POBLACION¹

1.3.1. INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE EE.UU:

TABLA 1.3.1- LOS INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE EE.UU.		
Descripción	Estados Unidos	
	Cifra	%
POBLACIÓN TOTAL	281.421.906	100,0
Distribución por Sexo		
Hombres	138.053.563	49,1
Mujeres	143.368.343	50,9
Distribución por Edad		
Menos de 5 años	19.175.798	6,8

¹ Datos procedentes del CENSUS 2000, que realiza cada 10 años el U.S. Census Bureau.

De 5 a 14 años	41.077.577	14,6
De 15 a 34 años	79.075.615	28,1
De 35 a 44 años	45.148.527	16,0
De 45 a 64 años	61.952.636	22,0
Más de 65 años	34.991.753	12,5
<i>Edad Media (Años)</i>	35,3	(X)
Distribución por Raza		
Una Raza	274.595.678	97,6
Blancos	211.460.626	75,1
Negros / Afro-Americanos	34.658.190	12,3
Amerindios / Esquimales	2.475.956	0,6
Asiáticos	10.242.998	3,6
Hawaianos / Otras Islas del Pacífico	398.835	0,1
Otras Razas	15.359.073	5,5
Dos razas o más	6.826.228	2,4
HISPANOS O LATINOS		
POBLACIÓN TOTAL	281.421.906	100,0
Hispanos o Latinos (de cualquier raza)	35.305.818	12,5
Mexicanos	20.640.711	7,3
Puertorriqueños	3.406.178	1,2
Cubanos	1.241.685	0,4
Otros Hispanos o Latinos	10.017.244	3,6
No Hispanos o Latinos	246.116.088	87,5

Fuente: U.S. Census Bureau – Census 2000 [<http://quickfacts.census.gov/qfd/>]

1.3.2. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO DE EE.UU:

Con una población estimada de 281.421.906 habitantes a 1 de Abril de 2000, Estados Unidos es el tercer país del mundo en cuanto a número de habitantes, con una densidad de población de 30 hab/Km². Aproximadamente la mitad de la población vive en el sur (35,6%) y oeste (22,4%), un 22,8% en el medio oeste y el resto (19%) en el nordeste. California es el estado más poblado, seguido de Nueva York. La tasa de crecimiento de la población de 1990 a 2000 fue del 13,15%. [http://blue.census.gov/Press-Release/www/2001/tables/dp_us_2000.PDF]

Distribución de la población:

- La distribución **por sexos** es: 49,1% hombres y 50,9% mujeres lo que ha acercado el ratio de hombres por cada 100 mujeres de 95,1 en 1999 a 96,3 en 2000.
- La distribución **por edades** es: 0 a 14 años: 21,4% (60,2 millones); de 15 a 64 años: 66,2% (186,2 millones) y de más de 65 años: 12,4% (35,0 millones). Cabe destacar que la edad media de la población subió en el 2000 a la cifra récord de 35,3 años, 2,5 años más que en 1990, lo que refleja el envejecimiento de los baby-boomers.
- La distribución **por etnias** es: 75,1% es de raza blanca, el 12,3% es de raza negra, un 0,9% corresponde a amerindios, esquimales y aleutianos, y un 3,6% es asiático. Con un total de 35,3 millones, el porcentaje de población de origen hispano/latino con independencia de la raza (por lo que el total de los porcentajes suma más del 100%) es de un 12,5% lo que ha convertido a los hispanos en la minoría mayoritaria de EE.UU.
- De estos **35,3 millones de hispanos**, un 58,5% son mejicanos (concentrados en los Estados de California, Texas, Illinois y Arizona), un 9,6% puertorriqueños (concentrados en Nueva York, Florida, Nueva Jersey y Pennsylvania) y un 3,5% cubanos (dos tercios de los cuales están en Florida). La población española con 100.135 personas sólo representa un 0,3% del total de hispanos. Dos estados concentran la mitad de la población Hispana: California con 11 millones de hispanos (un 31,1% del total) y Texas con 6,7 millones (18,9%). Les siguen Nueva York con 2,9 millones, Florida con 2,7 millones, Illinois con 1,5 millones, Arizona (1,3 millones) y Nueva Jersey (1,1 millón). Por Condados, los más poblados de Hispanos son Los Angeles, CA (con 4,2 millones), Miami-Dade, FL (1,3 millones) y Harris County, TX y Cook, IL ambos con 1,1 millón. Algunas zonas metropolitanas tienen un porcentaje muy elevado de población de origen hispano en relación con el total de la población del área metropolitana, siendo la principal la de East Los Angeles, CA donde un

96,8% del total de la población es hispana, seguida de Laredo, TX con un 94,1%, Brownsville, TX con 91,3% y Hialeah, FL con un 90,3%.

- La distribución **por afiliación religiosa** (según datos del Princeton Religious Research center de 1999) es la siguiente: 55% son protestantes; 28% son católicos; 2% son judíos; 6% de otras religiones y 8% sin determinar o ninguna.
- Según datos del *Bureau of Labor Statistics* [<http://www.bls.gov/>] la **población civil** activa en Junio de 2001 se situaba en 141.354.000 con un tasa de desempleo en ese mismo mes del 4,5% lo que contabilizaba un total de 6.422.000 personas. El americano medio trabaja 34,4 horas a la semana y recibe una media de 14,20 dólares por hora trabajada.
- La mayoría de los actuales americanos son nacidos en los Estados Unidos. En los años 80 la población americana alcanzó la segunda tasa de crecimiento más lenta (9,8%) desde que se mantienen registros en el censo. Durante ese periodo, aproximadamente el 25% del crecimiento fue debido a la **inmigración**.

TABLA 1.3.2a. ESTADÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DE LAS 25 PRINCIPALES ÁREAS METROPOLITANAS 1990 Y 2000
(Número de habitantes miles)

Rank	Nombre del Area	Censo Población		Cambio 1990-2000	
		1 de Abril de 2000	1 de Abril de 1990	En cifra	En %
1	New York--Northern New Jersey--Long Island, NY--NJ--CT--PA	21.199.865	19.549.649	1.650.216	8,4%
2	Los Angeles--Riverside--Orange County, CA	16.373.645	14.531.529	1.842.116	12,7%
3	Chicago--Gary--Kenosha, IL--IN--WI	9.157.540	8.239.820	917.720	11,1%
4	Washington--Baltimore, DC--MD--VA--WV	7.608.070	6.727.050	881.020	13,1%
5	San Francisco--Oakland--San Jose, CA	7.039.362	6.253.311	786.051	12,6%
6	Philadelphia--Wilmington--Atlantic City, PA--NJ--DE--MD	6.188.463	5.892.937	295.526	5,0%
7	Boston--Worcester--Lawrence, MA--NH--ME--CT	5.819.100	5.455.403	363.697	6,7%
8	Detroit--Ann Arbor--Flint, MI	5.456.428	5.187.171	269.257	5,2%
9	Dallas--Fort Worth, TX	5.221.801	4.037.282	1.184.519	29,3%
10	Houston--Galveston--Brazoria, TX	4.669.571	3.731.131	938.440	25,2%
11	Atlanta, GA	4.112.198	2.959.950	1.152.248	38,9%
12	Miami--Fort Lauderdale, FL	3.876.380	3.192.582	683.798	21,4%
13	Seattle--Tacoma--Bremerton, WA	3.554.760	2.970.328	584.432	19,7%
14	Phoenix--Mesa, AZ	3.251.876	2.238.480	1.013.396	45,3%
15	Minneapolis--St. Paul, MN--WI	2.968.806	2.538.834	429.972	16,9%
16	Cleveland--Akron, OH	2.945.831	2.859.644	86.187	3,0%
17	San Diego, CA	2.813.833	2.498.016	315.817	12,6%
18	St. Louis, MO--IL	2.603.607	2.492.525	111.082	4,5%
19	Denver--Boulder--Greeley, CO	2.581.506	1.980.140	601.366	30,4%
20	San Juan--Caguas--Arecibo, PR	2.450.292	2.270.808	179.484	7,9%
21	Tampa--St. Petersburg--Clearwater, FL	2.395.997	2.067.959	328.038	15,9%
22	Pittsburgh, PA	2.358.695	2.394.811	-36.116	-1,5%
23	Portland--Salem, OR--WA	2.265.223	1.793.476	471.747	26,3%
24	Cincinnati--Hamilton, OH--KY--IN	1.979.202	1.817.571	161.631	8,9%
25	Sacramento--Yolo, CA	1.796.857	1.481.102	315.755	21,3%

Source: U.S. Census Bureau [<http://blue.census.gov/population/cen2000/phc-t3/tab03.xls>] -
Internet Release date: April 2, 2001

TABLA 1.3.2b. ESTADÍSTICAS DEMOGRÁFICAS POR ESTADOS (1990 Y 2000)				
Estado	1 de Abril de 2000	1 de Abril de 1990	Ranking del Estado en 2000	Ranking del Estado en 1990
California	33.871.648	29.760.021	1	1

Texas	20.851.820	16.986.510	2	3
New York	18.976.457	17.990.455	3	2
Florida	15.982.378	12.937.926	4	4
Illinois	12.419.293	11.430.602	5	6
Pennsylvania	12.281.054	11.881.643	6	5
Ohio	11.353.140	10.847.115	7	7
Michigan	9.938.444	9.295.297	8	8
New Jersey	8.414.350	7.730.188	9	9
Georgia	8.186.453	6.478.216	10	11
North Carolina	8.049.313	6.628.637	11	10
Virginia	7.078.515	6.187.358	12	12
Massachusetts	6.349.097	6.016.425	13	13
Indiana	6.080.485	5.544.159	14	14
Washington	5.894.121	4.866.692	15	18
Tennessee	5.689.283	4.877.185	16	17
Missouri	5.595.211	5.117.073	17	15
Wisconsin	5.363.675	4.891.769	18	16
Maryland	5.296.486	4.781.468	19	19
Arizona	5.130.632	3.665.228	20	24
Minnesota	4.919.479	4.375.099	21	20
Louisiana	4.468.976	4.219.973	22	21
Alabama	4.447.100	4.040.587	23	22
Colorado	4.301.261	3.294.394	24	26
Kentucky	4.041.769	3.685.296	25	23
South Carolina	4.012.012	3.486.703	26	25
Oklahoma	3.450.654	3.145.585	27	28
Oregon	3.421.399	2.842.321	28	29
Connecticut	3.405.565	3.287.116	29	27
Iowa	2.926.324	2.776.755	30	30
Mississippi	2.844.658	2.573.216	31	31
Kansas	2.688.418	2.477.574	32	32
Arkansas	2.673.400	2.350.725	33	33
Utah	2.233.169	1.722.850	34	35
Nevada	1.998.257	1.201.833	35	39
New Mexico	1.819.046	1.515.069	36	37
West Virginia	1.808.344	1.793.477	37	34
Nebraska	1.711.263	1.578.385	38	36
Idaho	1.293.953	1.006.749	39	42
Maine	1.274.923	1.227.928	40	38
New Hampshire	1.235.786	1.109.252	41	40
Hawaii	1.211.537	1.108.229	42	41
Rhode Island	1.048.319	1.003.464	43	43
Montana	902.195	799.065	44	44
Delaware	783.600	666.168	45	46
South Dakota	754.844	696.004	46	45
North Dakota	642.200	638.800	47	47
Alaska	626.932	550.043	48	49
Vermont	608.827	562.758	49	48
Wyoming	493.782	453.588	50	50
District of Columbia	572.059	606.900	(NA)	(NA)
Población Residente Total¹	281.421.906	248.709.873	(NA)	(NA)
			% región sobre total 2000	% región sobre total 1990

Nordeste	53.594.378	50.809.229	19,04%	20,43%
Midwest	64.392.776	59.668.632	22,88%	23,99%
Sur	100.236.820	85.445.930	35,62%	34,36%
Oeste	63.197.932	52.786.082	22,46%	21,22%
Puerto Rico	3.808.610	3.522.037	(NA)	(NA)
Población Residente Total, incluido Puerto Rico	285.230.516	252.231.910	(NA)	(NA)
¹ Incluye la población de los 50 Estados y el Distrito de Columbia.				
NA - Not applicable.				
Fuente: U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau. April 1, 2000 (Census 2000) and April 1, 1990 (1990 Census)- Internet Release date: December 28, 2000 [http://blue.census.gov/population/cen2000/tab04.xls]				

1.4.- ASPECTOS HISTORICOS

El deseo de tener una identidad propia, liberarse del yugo inglés y más importante aún, evitar el pago de impuestos a la Corona inglesa, llevó a los colonizadores, en lo que es hoy el nordeste de EE.UU., a revelarse contra el monarca inglés en lo que es conocido como la Revolución Americana. Posteriormente, tras vencer a los ingleses y declarar su independencia (1776) los nuevos territorios, que inicialmente abarcaban a 13 Estados, redactaron la Constitución (1787) y establecieron su propio Gobierno. En 1789 se convocó el Primer Congreso y George Washington fue elegido el primer Presidente. Después de la adquisición a Napoleón (1803) del Territorio de la Luisiana, el tamaño del joven país se duplicó. La expansión hacia el oeste se inició en 1830 y siguió ininterrumpida hasta colonizar todo el territorio hasta el Pacífico. Otros territorios comprados fueron Alaska a Rusia y las Islas Vírgenes a Dinamarca. La guerra con Méjico llevó a la obtención de Tejas. Mediante cesión de España se obtuvo la Florida y por derrota Puerto Rico y Guam pasaron a ser parte de EE.UU. en 1889. Hawaii lo fue por anexión convirtiéndose en 1959 en el 50 Estado de la Unión.

En 1861 siete Estados Sureños se separaron de la Unión y formaron la Confederación de Estados de América. Esta separación llevó a la Guerra Civil que se luchó entre los Estados del Norte y del Sur. La misma duró hasta 1865 y fue ganada por el Norte. Los Estados Sureños fueron ocupados hasta 1877 durante el llamado "Período de Reconstrucción". La población negra, que había sido traída a este país contra su voluntad para ser vendida en esclavitud, oficialmente obtuvo su libertad en 1865, aunque quedaba por delante un largo y penoso camino en su lucha para conseguir paridad con la población blanca. La Guerra Civil fue la última conflagración bélica en territorio estadounidense hasta nuestros días, con la excepción de las batallas contra la población indígena para obtener el control de sus tierras.

En los años que siguieron a la Guerra Civil se inició un período de gran migración a Estados Unidos especialmente de emigrantes europeos que contribuyeron en gran manera a la industrialización masiva que se inició a finales del siglo XIX y que siguió hasta 1920. (Entre 1900 y 1914 trece millones de emigrantes llegaron a Estados Unidos). Este período de crecimiento y de optimismo tuvo un trágico final con el colapso bursátil de 1929 y el período de la Gran Depresión que le siguió, (cerca de 12 millones de personas se encontraban en situación de desempleo en 1932). Como medio para paliar y salir del período de parálisis económica en que se encontraba el país, el entonces Presidente Franklin D. Roosevelt creó el programa de reactivación económica que se conoció como "New Deal". Parte del mismo fue la creación de un sistema de Seguridad Social, de una autoridad para crear y supervisar importantes obras públicas, como un medio para crear empleo, y para restablecer confianza en el sistema bancario se creó la entidad que asegura los depósitos en los bancos y entidades de ahorro, sometiendo al sector a un estricto control y supervisión.

El ataque japonés en 1941 a la Base Naval de Pearl Harbor en Hawaii llevó a Estados Unidos a declarar la guerra a Japón y a las naciones fascistas en la II Guerra Mundial. Las Fuerzas Aliadas lograron que Alemania se rindiera el 7 de mayo de 1945 y el bombardeo nuclear norteamericano de las ciudades de Hiroshima y Nagasaki en agosto de 1945 llevó a la capitulación de Japón y a la conclusión de la II Guerra Mundial.

Estados Unidos se ha visto, posteriormente, involucrado en otros tres conflictos fuera de sus fronteras: Corea en los años 50, Vietnam en los años 60 y la Guerra del Golfo en 1991.

Hasta la I Guerra Mundial Estados Unidos no empezó a ejercer influencia en asuntos mundiales y relaciones internacionales, y fue tras la II Guerra Mundial cuando emergió como un gigante industrial en medio de las naciones destruidas por la guerra.

En los años inmediatos a la post-guerra el Plan Marshall americano ayudó a la reconstrucción de Europa Occidental. Un gran número de programas de ayuda americanos contribuyeron al desarrollo de las naciones, siendo Estados Unidos miembro-fundador de las Naciones Unidas (ONU) y sus agencias, así como de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).

1.5.- ORGANIZACION POLITICO-ADMINISTRATIVA

La organización político-administrativa responde al modelo de República Federal presidencialista, integrada por 50 estados más Washington en el Distrito de Columbia, que es la capital del país. La Constitución del 17 de Diciembre de 1787 está basada en un sistema democrático constitucional y en el principio de separación de poderes por lo que el gobierno federal se compone del cuerpo ejecutivo, del legislativo –bicameral- y del judicial.

El Presidente es el Jefe de Estado. Es elegido cada cuatro años por un colegio de representantes, elegidos a su vez directamente en cada estado. Sólo puede ser reelegido para un segundo mandato. El actual Presidente es George W. Bush, Republicano, quién tomó posesión de su cargo el 20 de enero de 2001 tras unas elecciones muy ajustadas que han dejado de manifiesto la clara división al 50% de la población votante norteamericana.

El **Poder Ejecutivo** reside en el Presidente de los EE.UU., quien nombra directamente a los demás miembros del Gabinete, sujetos a la aprobación del Senado. El Gabinete está formado por las cabezas de los distintos departamentos ejecutivos del servicio civil. 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 Parlamento. El Gabinete es responsable de hacer cumplir las leyes y de controlar la política extranjera. Además de los departamentos ejecutivos existen otras agencias independientes.

El **Poder Legislativo** reside en el Congreso de los EE.UU., integrado por el Senado y la Cámara de Representantes. El Senado está formado por 100 senadores (dos por estado), elegidos por sufragio universal directo por un periodo de seis años. El Senado se renueva por tercios cada dos años. La Cámara de Representantes cuenta con 435 miembros (en número proporcional a la población de los estados) elegidos por sufragio universal directo cada dos años. Las leyes han de ser aprobadas por ambas Cámaras y firmadas por el Presidente. En caso de que éste ejerza su derecho de veto, la ley sólo podrá ser promulgada si obtiene una mayoría de dos tercios en ambas Cámaras.

En lo que respecta al **Poder Judicial**, cada estado cuenta con su propio sistema judicial, de estructura similar al federal, con un tribunal supremo y tribunales de menor rango con jurisdicción civil y penal. Cada estado tiene su propia legislación con un sistema de leyes de carácter anglosajón. El Tribunal Supremo de los EE.UU. es la máxima instancia jurídica de la nación y es el único tribunal federal expresamente establecido por la Constitución. Está constituido por nueve magistrados nombrados con carácter vitalicio por el presidente, con la aprobación del Senado. Tiene capacidad de veto legislativo y de impugnación de aquellas acciones del ejecutivo que juzgue inconstitucionales.

Existen varios **niveles de gobierno**: federal, estatal y local. La autonomía y capacidad de gobierno de los estados son considerables, aunque las leyes estatales estén subordinadas a las federales. Son competencia exclusiva del gobierno federal las relaciones internacionales, la defensa, la emisión de moneda y servicios postales, la seguridad interna y las máximas instancias jurídicas.

En lo referente a los **partidos políticos**, aunque existe una pluralidad de organizaciones políticas en los EE.UU., la vida política está dominada por los partidos demócrata (*Democratic National Committee*) y republicano (*Republican National Committee*). La mayoría de edad para poder votar es 18 años.

1.6.- MARCO INSTITUCIONAL

1.6.1. PRINCIPALES ACUERDOS MULTILATERALES SUSCRITOS

La lista de los **acuerdos internacionales suscritos por EE.UU.** es muy extensa. El Departamento de Estado tiene la publicación, "*Treaties in Force. A list of Treaties and Other International Agreements of the U.S. in Force*", que consta de casi 450 páginas. Se puede acceder a esta publicación a través del Portal del Departamento de Estado en Internet (<http://www.state.gov>). La dirección concreta para poder consultar esta publicación es http://www.state.gov/www/global/legal_affairs/tifindex.html. Aún así, a continuación se citan algunos de ellos.

El acuerdo más extensivo del que EEUU forma parte es el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) cuya última Ronda fue la de Uruguay y por la que se irán produciendo periódicamente cambios en los aranceles a nivel mundial.

EE.UU. y Canadá firmaron un acuerdo de libre comercio (CFTA) el 1 de enero de 1989. Unos años después, el 1 de enero de 1994 entró en vigor el *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), sustituyendo al CFTA e incorporando a México en un tratado trinacional de libre comercio. El énfasis del acuerdo se centra en la disminución y eventual eliminación de los impuestos de aduanas de bienes atravesando las fronteras entre estos tres países. Estos fueron eliminados en esa fecha para determinados productos importados a EE.UU. El acuerdo introdujo igualmente cambios en temas relacionados con la inversión extranjera, eliminación de barreras comerciales no-económicas, resolución de disputas comerciales, estándares medio ambientales y laborales, y requisitos de marca y etiquetado.

Adicionalmente, EE.UU. ha formulado varias leyes con medidas de preferencia comercial que reducen los aranceles para determinados productos, tales como: el *US-Israel Free Trade Act*, el *Caribbean Basin Economic Recovery Act*, el *Andean Trade Preference Act*, o el *Agreement on Trade in Civil Aircraft*.

EE.UU. también promueve las importaciones de países en vías de desarrollo bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (GSP) para ayudar al desarrollo económico de estas naciones. Además, está buscando activamente expandir los acuerdos de libre comercio hacia Latino América. En este sentido, se están llevando ya a cabo negociaciones con Chile.

El *Treaties Affairs Staff of the Office of the Legal Advisor* -Oficina de asesoramiento Legal el Departamento de Estado- posee una recopilación de los tratados firmados por EE.UU. y que están actualmente en vigor. Estos pueden obtenerse a través del la oficina de imprenta del gobierno (*Government Printing Office* - Tel: 202-512 1800 - P.O. Box 371954, Pittsburg, PA. 15250).

1.6.2. ORGANISMOS INTERNACIONALES DE LOS QUE ESTADOS UNIDOS ES MIEMBRO:

AFDB	Banco Africano de Desarrollo
ANZUS	Tratado de Seguridad entre Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos
APEC	Cooperación Económica, Asia Pacifico.
BASD	Banco Asiático de Desarrollo
BDAN	Banco de Desarrollo de América del Norte
BIE	Oficina para Exposiciones Internacionales
BMO	Banco para el Medio Oriente
CCA	Consejo de Cooperación Aduanera
CESCE	Conferencia para la Seguridad y Cooperación en Europa
EBRD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
ECE	Comisión Económica para Europa (Naciones Unidas)
ECLAC	Centro Económico para América Latina y El Caribe
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
ESCAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico-Naciones Unidas
G-2	Grupo Estados Unidos y Japón
G-5	G-7, menos Canadá e Italia
G-7	Grupo de los Siete (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido, EE.UU.)
G-8	G-7, más España
G-10	G-7, más Arabia Saudí, Holanda, Suiza y Suecia
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
IADB	Banco Interamericano de Desarrollo
IAEA	Agencia Internacional para la Energía Atómica
IBRD	Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (Banco Mundial)
ICAO	Organización Internacional de Aviación Civil
ICC	Cámara de Comercio Internacional

ICFTU	Confederación Internacional de Uniones de Libre Comercio
IDA	Agencia para el Desarrollo Internacional (Banco Mundial)
IEA	Agencia Internacional de la Energía
IFAD	Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola
IFC	Corporación Financiera Internacional
ILO	Organización Internacional del Trabajo
IBPCT	Oficina Internacional para la Publicación de Aranceles (International Bureau for the Publication of Custom Tariffs)
IBWM	Oficina Internacional para Pesos y Medidas (International Bureau of Weights and Measures)
ICAC	Comité Consultivo Internacional del Algodón
IMF	Fondo Monetario Internacional
IMO	Organización Marítima Internacional
INMARSAT	Satélite Marítimo Internacional
INTELSAT	Organización Internacional de Telecomunicaciones por Satélite
INTERPOL	Organización Internacional de Policía Criminal
IOC	Comité Olímpico Internacional
IOM	Organización Marítima Internacional
ISO	International Standards Organization
ITU	Unión Internacional de Telecomunicaciones
IUCNNR	Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y de los Recursos Naturales
MIGA	Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (Multilateral Investment Guarantee Agency)
NATO	Organización del Tratado del Atlántico Norte
OAS	Organización de Estados Americanos
OECD	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
PAHO	Organización para la Salud Panamericana
SPC	Comisión del Pacífico Sur
UN	Naciones Unidas
UNCTAD	Comité de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo
UNHCR	Alto Comisariado de las Naciones Unidas para los Refugiados
UNIDO	Naciones Unidas- Organización para el Desarrollo Industrial
UN	Security Council - Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas
UN	Trusteeship Council - Consejo de Fideicomiso de las Naciones Unidas
UPU	Unión Postal Universal
WCL	Confederación Mundial del Trabajo
WHO	Organización Mundial de la Salud
WIPO	Organización Mundial para la Propiedad Intelectual
WMO	Organización Meteorológica Mundial
WTO	Organización Mundial del Turismo, Naciones Unidas
WTO	Organización Mundial del Comercio.

 (*) Las siglas corresponden al nombre del organismo en inglés.

Fuente: Informe País EEUU- Oficina Comercial de España en Washington, Julio 2000

1.6.3. PRINCIPALES ACUERDOS BILATERALES SUSCRITOS CON ESPAÑA/EUROPA²

Ámbito institucional

- Declaración Conjunta firmada en Madrid el 11 de enero 2001: establece un marco de cooperación en las áreas de política, defensa, económico-financiera, científica, industrial y tecnología, cultural y seguridad.

² Este apartado es parte del “Informe Ejecutivo de Estados Unidos – Mayo 2001” que periódicamente elabora la Oficina Comercial de España en Washington. Tel: 1-202-2658600)

- Tratado de Cooperación y Amistad: Firmado en 1989. Dentro de este Acuerdo figura el Convenio Complementario de Cooperación para la Defensa. En virtud de este Convenio las empresas españolas quedan exentas de las restricciones establecidas por la "Buy America Act" en el sector de defensa y de los umbrales de aplicación del Código de Compras Públicas del GATT.
- **Otros Acuerdos:**
 - ✎ Convenio para evitar la Doble Imposición de 1990.
 - ✎ Intercambio de Cartas sobre Reconocimiento de Inspección en Origen: Se aplica a mandarinas clementinas y productos cerámicos.
 - ✎ Consejo España-EE.UU.: El Consejo España-Estados Unidos es una fundación privada cuyo objetivo es potenciar las relaciones entre las sociedades civiles española y de EE.UU. generar nuevas iniciativas y completar las acciones de ambos Gobiernos.

Ámbito financiero:

Hasta el año 1998 la interlocución entre los gobiernos de España- América en materia monetaria y financiera han discurrido básicamente a través del marco multilateral del FMI, o de sus filtros preparatorios previos, como han podido ser las cumbres del G-7, en las que nuestro país ha trasladado muy modestamente sus inquietudes por medio de la representación institucional de la presidencia del Consejo o la representación de la Comisión.

A raíz de enero de 1999, la percepción por parte de la Administración norteamericana (Tesoro) del protagonismo español en el panorama financiero internacional, pudo quizás mejorar cualitativamente a raíz de nuestro ingreso como socio fundador en el grupo del Euro 11. No es, sin embargo, hasta dicho año y a raíz de la presencia creciente y masiva de capitales españoles en América Latina cuando el gobierno americano comienza a mirar, con sorpresa en primer lugar, y con un fundado respeto a continuación, nuestra actividad en el hemisferio sur de este continente.

El carácter continuado de nuestras inversiones en este continente así como su magnitud creciente, nos han convertido en un interlocutor bilateral al que la administración norteamericana acude con más frecuencia para abordar temas relativos a América Latina. El interés es recíproco (como demuestra el caso reciente de Argentina) ya que las empresas españolas con inversiones en este continente tienen una ponderación conjunta en el IBEX por encima del 20%, con la subsiguiente penalización al ahorrador medio español en casos de crisis financiera en un país sudamericano.

Ámbito de la UE y la OMC

La Nueva Agenda Transatlántica (NAT) adoptada en Madrid en 1995 constituye la base para las relaciones bilaterales U.E.-EE.UU. La NAT contiene una serie de compromisos en diferentes áreas: política exterior, seguridad, medio ambiente, tráfico de drogas, así como un capítulo importante dedicado a las cuestiones económicas y comerciales. El desarrollo de este último apartado se ha apoyado en el "Transatlantic Business Dialogue", foro de hombres de negocios de la U.E. y de EE.UU.

1.6.4. ASOCIACIONES EMPRESARIALES E INDUSTRIALES:

En esta sección se incluye una lista de páginas web donde se pueden encontrar las asociaciones empresariales e industriales más importantes del país.

<http://www.marketingsource.com/associations/> - Buscador de páginas web de asociaciones americanas. La búsqueda puede hacerse por nombre o por sector.

<http://www.exponet.com/> - Esta página web contiene información sobre Convenciones y asociaciones de los Estados Unidos.

<http://www.manufacturing.net/associations> - Esta página contiene una base de datos con cientos de empresas y asociaciones.

<http://www.fita.org/webindex.html> - The Federation of International Trade Association, le proporciona una de las mejores bases de datos sobre comercio internacional en internet, con mas de 2000 enlaces a diversas fuentes relacionadas con el comercio internacional, anotadas y clasificadas por categorías.

1.6.5. ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y CLIMA INDUSTRIAL

La economía americana tiene una base muy amplia y variada, compaginando todo tipo de industrias. La estructura empresarial está configurada por una tupida red de pequeñas y medianas empresa con frecuencia de tipo familiar, propiedades, o sociedades. No obstante, en los años 80 se dio una tendencia hacia la fusión y conglomeración de corporaciones, lo que ha desembocado en la aparición de grandes empresas multinacionales que recientemente han iniciado un lenta tendencia a la fragmentación.

La esencia de la política económica y fiscal del gobierno es el promover el crecimiento económico, fomentando la libre empresa y el sistema de libre comercio. La administración actual ha abogado por apoyarse en la iniciativa privada y las fuerzas del mercado, así como por controlar la inflación fomentando el libre comercio a escala mundial. La reducción del déficit se ha convertido en un tema prioritario para el Congreso y el Presidente.

El Gobierno, tanto en el ámbito federal, como estatal o local, controla e interviene muy poco en la industria manufacturera y de servicios. Las leyes americanas, las políticas de la administración y el Congreso y el sentimiento público en general se oponen a la propiedad pública de negocios, reflejándose esto en la vitalidad del sector privado. Pese a ello, se acepta cada vez más la intervención oficial para rescatar de la quiebra a compañías proveedoras de productos o servicios de carácter prioritario, tales como instituciones financieras y fabricantes de elementos de defensa.

En EE.UU., áreas muy importantes de la ley son competencia de los Estados, y no del gobierno federal, como por ejemplo:

- Leyes que regulan la constitución y funcionamiento las sociedades y las corporaciones (por lo que no existen unas condiciones de aplicación uniforme en todo el país)
- Leyes que regulan la venta de mercancías, documentos negociables y el *security interest* (mecanismo de seguridad de pago).
- Leyes básicas de contratos y obligaciones.
- Leyes básicas de responsabilidad civil, incluyendo la ley de responsabilidad sobre el producto.

Ninguna industria está cerrada a la empresa privada. Sin embargo, determinadas áreas en las que la mayoría de las naciones son tradicionalmente sensibles están sujetas a restricciones o prohibiciones para los extranjeros, en particular: comunicaciones, bancos, defensa, recursos naturales, transportes interiores por aire o mar, energía nuclear, o suministros de agua y terrenos.

La mayoría de los estados promueve activamente el comercio internacional, la inversión extranjera y el desarrollo económico, con incentivos y ofreciendo asistencia para obtener financiación y servicios de asesoría, como veremos más adelante en el caso del Estado de Florida.

Apertura comercial: El mercado es abierto, muy competitivo y de gran poder adquisitivo. No obstante, está sujeto a numerosas limitaciones de tipo no-arancelario, las cuales resultan difíciles de sortear debido a la estructura reguladora federal del país.

1.7.- ESTRUCTURA ECONOMICA³

1.7.1. MONEDA

La unidad monetaria es el dólar (*dollar*), el cual se divide en 100 centavos (*cents*). El dólar se reconoce internamente por el símbolo \$ y en el exterior por el signo US\$. Las cantidades en cifras van siempre seguidas por dos decimales con lo que, por ejemplo 5 dólares se escribirían \$5.00.

Más adelante en este capítulo se analiza una evolución de los tipos de cambio.

³ Toda la parte de indicadores macro-económicos y su análisis de este apartado son parte del "Informe Ejecutivo de Estados Unidos –2000 y Mayo 2001" que periódicamente elabora la Oficina Comercial de España en Washington. Tel: 1-202-2658600)

1.7.2.- INDICADORES ECONOMICOS

En las siguientes Tablas 1.7.2a y b figuran los principales indicadores económicos de EEUU en los últimos años:

TABLA N°1.7.2a EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DE EE.UU. 1995-2000							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
						Último dato	Fecha
PIB							
Tasa de variación real (%)	2,7	3,6	4,4	4,4	4,2	5,0	31/12/2000
Tasa de variación nominal (%)	4,9	5,6	6,5	5,7	5,8	3,5	31/12/2000
INFLACIÓN (IPC o deflactor del Consumo Privado) ¹							
Media anual (%)	2,8	3,0	2,3	1,6	2,2		
Fin de período (%)	2,5	3,3	1,7	1,6	2,7	3,7	31/12/2000
TIPOS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL							
Media anual (%)	5,21	5,02	5,00	4,92	4,62	5,73	31/12/2000
Fin de período (%)	5,25	5,00	5,00	4,50	5,00	6,0	31/12/2000
TASA DE PARO							
% sobre población activa (diciembre)	5,6	5,4	4,7	4,4	4,1	4,0	31/12/2000
DEFICIT PÚBLICO (2)							
% de PIB	-164.007	-107.510	-21.990	69.187	124.414	236.897	31/12/2000
	-2,2	-1,4	-0,3	0,8	1,3		
DEUDA PÚBLICA (2)							
en dólares	5.000.945	5.259.854	5.446.333	5.555.565	5.685.181	5.701.850	31/09/2000
en % de PIB	67,6	67,3	65,6	63,4	61,5		
EXPORTACIONES DE BIENES							
en dólares	575.871	611.983	679.715	670.246	684.358	708.432	30/11/2000
tasa de variación respecto al período anterior (%)	14,62	6,27	11,07	-1,39	1,91		
IMPORTACIONES DE BIENES							
millones de dólares	749.431	803.320	876.366	917.178	1.029.917	1.117.925	30/11/2000
tasa de variación respecto al período anterior (%)	12,09	7,19	9,09	4,66	12,32		
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL							
millones de dólares	-173.560	-191.337	-196.651	-246.932	-347.131	-409.493	30/11/2000
en % de PIB	2,35	2,45	2,37	2,82	3,75		
SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE							
millones de dólares	-113.566	-129.295	-143.465	-220.562	-331.479	-320.249	30/09/2000
en % de PIB	1,53	1,65	1,73	2,52	3,66		
DEUDA EXTERNA (2)							
millones de dólares	1.832.427	2.126.967	2.452.208	2.556.272	2.603.041	2.658.926	31/08/2000
en % de PIB	24,8	27,2	29,5	29,2	28,4		
SERVICIO DE LA DEUDA PÚBLICA EXTERNA (US Government Payments)							
millones de dólares	-57.370	-67.640	-88.050	-91.119	-95.131	-80.344,0	30/09/2000
en % de exportaciones de bienes y servicios	6,44	7,09	8,44	8,30	7,74		
RESERVAS INTERNACIONALES (2)							
millones de dólares	85.832	75.089	69.954	81.761	73.230	65.257,0	31/10/2000
en meses de importación de bienes y servicios	1,37	1,12	0,96	1,07	0,85		
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (FLUJO)							
millones de dólares	58.772	84.455	105.488	188.960	271.169	212.445	30/09/*2000

en % del PIB	0,79	1,08	1,27	2,16	3,00		
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR							
Media anual	124,68	126,68	146,45	149,37	156,18	180,69	31/12/2000
Fin de período	122,53	130,69	150,46	142,08	164,58	185,22	31/12/2000
PIB a precios de mercado, millones de dólares	7.400.500	7.813.200	8.318.400	8.790.200	9.299.200	9.965.700	31/12/2000

(1) Año base 1982-84

(2) Año fiscal norteamericano, comprende del 1 de Octubre al 31 de Septiembre del siguiente año

Fuentes: PIB, IMPORTACIONES, EXPORTACIONES, BALANZA POR CUENTA CORRIENTE, INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, SERVICIO DEUDA PÚBLICA EXTERNA, *Bureau of Economic Analysis – Survey of Current Business* [<http://www.bea.doc.gov/bea/dn/dpqa.pdf>]

INFLACIÓN, TASA DE PARO, *Bureau of Labour Statistics*

TIPOS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL, *Federal Reserve*

DEFICIT PÚBLICO *Executive Office of the President (Presupuestos del Estado)*

TIPO DE CAMBIO, *Federal Reserve Bank of St Louis*

DEUDA EXTERNA, RESERVAS, DEUDA PÚBLICA, *Treasury Bulletin*

Tabla 1.7.2b COMPONENTES DEL GASTO EN EL PIB A PRECIOS CORRIENTES					
(en miles de millones de US\$)					
	1997	1998	1999	2000	% Total 2000
P.I.B	8.318,4	8.790,2	9.299,2	9.963,1	100,00%
Consumo Privado	5.529,3	5.850,9	6.268,7	6.757,3	67,82%
Consumo Público	1.487,9	1.540,9	1.634,4	1.743,7	17,50%
Formación Bruta de Capital Fijo	1.327,7	1.472,9	1.606,8	1.778,2	17,85%
Variación de Existencias	62,9	77,0	43,3	54,5	0,55%
Exportación de Bienes y Servicios	966,4	966,0	990,2	1.097,3	11,01%
Importación de Bienes y Servicios	-1.055,8	-1.117,5	-1.244,5	-1468,0	-14,73%

Fuente: U.S.Department of Commerce, *Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business July 2001* [<http://www.bea.doc.gov/bea/dn/dpqa.pdf>]. Elaboración Propia.

1.7.3. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

NOTA: Los datos analizados a continuación corresponden al 2001, a no ser que se indique lo contrario.

Los Estados Unidos poseen abundantes recursos materiales, naturales y humanos. Su fuerza económica se basa en un sistema de empresa libre y un mercado doméstico de aproximadamente 281,4 millones de personas que disfrutan de un alto nivel de vida. De hecho, la renta per cápita disponible, es decir, una vez descontados los impuestos personales y otros pagos indirectos fue de 25.927US\$ en el primer trimestre de 2001.

El período de expansión económica que ha registrado la economía americana ha durado ocho años habiéndose convertido en el ciclo expansivo más largo de la historia económica de Estados Unidos. A principios de 2001 se ha registrado una fuerte desaceleración de la actividad económica que indican que el país se está adentrando en una senda de fuerte moderación de las expectativas de los agentes económicos, que ha coincidido con el fin de un ciclo político, así como con la evaporación de una parte sustancial de la euforia producida en el sector privado, a través del efecto riqueza generado en los mercados bursátiles e inmobiliario. Este cambio de escenario económico y ajuste en las expectativas de los agentes económicos ha obligado a la Reserva Federal a practicar varias reducciones en los tipos de interés. Este abaratamiento en el precio del dinero persigue revitalizar la actividad económica y promover la inversión en capital en un momento en el cual la economía norteamericana no se ve estimulada por la demanda agregada, ya que ni el consumo ni la inversión muestran los ritmos de actividad que serían deseables en opinión de la FED.

- **PIB: La economía inicia un proceso de desaceleración.** El crecimiento del PIB durante el año 1999 se situó en el **4,2%**, habiéndose alcanzando por cuarto año consecutivo tasas de crecimiento superiores al 4%. En el primer trimestre del año 2001 el crecimiento se situó en el **2,0 %**. Estas cifras confirman una evidente desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía norteamericana.

- **Precios:** La tasa de inflación interanual se situó en el **3,7%** (enero2001-enero 2000).
- **Desempleo:** El índice de desempleo se mantuvo en el mes de marzo de 2001 en un 4,2% sobre la población activa, convirtiéndose en uno de los niveles más bajos de los últimos 30 años. Dicho ratio puede considerarse como indicativo de un paro cuasi friccional. La tasa de actividad de las minorías étnicas (hispanos y afro-americanos) ha alcanzado los niveles más altos del último cuarto de siglo. Las implicaciones de esta elevada ocupación sobre otros sectores de actividad económica diferentes del comercio minorista y del de automoción se extienden y permanecen en otros tales como los de la actividad inmobiliaria y la construcción, que mantienen una sostenida bonanza, superando las expectativas más optimistas.
- **Cuentas públicas:** La favorable coyuntura económica había permitido hasta ahora al Gobierno Federal cumplir sus objetivos de reducción del déficit, generando un superávit de magnitud creciente, ya que el elevado ritmo de actividad económica y la reducidísima tasa de paro han incrementado la base de tributación de la economía norteamericana con el subsiguiente aumento de los ingresos.
- **El recorte de impuestos (“tax cut”):** En Mayo de 2001, el Senado aprobó el presupuesto presentado por la administración Bush. Este presupuesto destinará casi 2 trillones de dólares para gastos, y permitirá llevar a cabo un recorte de impuestos (*tax cut*) de 1,25 trillones de dólares entre los años 2002-2011, además de destinar 100 billones de dólares en devoluciones inmediatas de impuestos con el propósito de estimular la economía. La propuesta del “*tax cut*” (que es la de mayor cuantía desde el año 1981), incluye una reducción de los tipos impositivos que gravan los ingresos personales, dobla la deducción por descendientes y prevé la eliminación progresiva del impuesto sobre el patrimonio.
- **Sector exterior:** El déficit por cuenta corriente, según los datos del tercer trimestre de 2000, superó los 450 millardos de dólares en términos anuales, es decir, un 4,5% del PIB. En gran medida, este aumento del déficit por cuenta corriente obedece al saldo en la balanza comercial de bienes y servicios.

Este déficit fue contrarrestado por un aumento en las entradas de capital. Las compras por extranjeros de valores en Estados Unidos fueron excepcionalmente firmes, aunque en su composición se produce un deslizamiento de los valores del Tesoro a otro tipo de activos, como consecuencia de la caída en la oferta de dichos valores, resultado del superávit presupuestario. La inversión extranjera directa aumentó considerablemente durante los tres primeros trimestres del año 2000. Aproximadamente la mitad puede atribuirse a la adquisición de firmas americanas mediante operaciones de compra o fusión.

De momento, los inversores extranjeros mantienen una alta confianza en la economía de Estados Unidos permitiendo compensar no solo el déficit por cuenta corriente, sino presionar al alza la cotización del dólar.

- **Evolución de los tipos de cambio:** La fortaleza de la economía norteamericana en relación con sus principales socios comerciales (Unión Europea, Canadá y Japón) ha situado, durante el año 2000, al dólar USA en una senda de apreciación permanente respecto a las principales divisas mundiales.
- **Evolución de los tipos de cambio:** La fortaleza de la economía norteamericana en relación con sus principales socios comerciales (Unión Europea, Canadá y Japón) ha situado, durante el año 2000, al dólar USA en una senda de apreciación permanente respecto a las principales divisas mundiales.

La relación dólar-euro ha experimentado desde el nacimiento de la moneda única una tendencia bajista alterada tan sólo desde Octubre del 2000, con ligeras oscilaciones en torno al valor 0,90 desde entonces. Así, se ha pasado de una primera paridad de 1,16 \$/euro el 1-01-1999 a la cotización más baja registrada a principios de octubre del año 2000 de 0,85, hasta la cotización de 0,9095 \$/euro a finales de Agosto de 2001, fecha de realización de este informe.

Las oscilaciones en la paridad bilateral han respondido sustancialmente al diferencial positivo de crecimiento de la economía norteamericana, así como de su reducida tasa de inflación. Así mismo, los mercados monetarios han prestado atención casi exclusiva a las decisiones adoptadas por la FED, que es quien ha podido proyectar al alza o a la baja el tipo de cambio del euro no por razones de política cambiaria, sino obedeciendo a razones de política monetaria.

- **Deuda externa:** Estados Unidos es el país con mayor deuda exterior. Su posición deudora neta asciende a 2,6 billones de dólares, alrededor del 20% del PIB. El crecimiento reciente de la deuda está alimentado, principalmente, por el endeudamiento del sector privado, y en parte, ha permitido financiar el rápido crecimiento en sectores de alta tecnología. No habría motivos de preocupación si estas inversiones resultan rentables, pero los indicadores de rentabilidad dan a entender que están alimentadas por un alto componente especulativo.

- **Perspectivas de Política Económica:** Los recientes indicadores de actividad económica certifican la desaceleración de la actividad con un crecimiento del PIB del 2.0% en el primer trimestre del 2001. Este enfriamiento es el que ha obligado a modificar el signo de la política monetaria practicada por la FED.

Con una inflación "controlada", una oferta agregada cualitativamente extraordinaria por las ganancias en productividad subyacentes durante los últimos años de desarrollo tecnológico, el peligro de exceso de capacidad productiva así como el de atonía en la demanda agregada, debe combatirse (en opinión de la Reserva Federal) con dosis de relajación monetaria. Estas son las líneas de actuación de la autoridad monetaria en un contexto delimitado por unas perspectivas de crecimiento interanual del PIB del 2,5% para el año 2001, así como un previsible aumento del nivel de desempleo hasta un 4,5% como consecuencia de un exceso de capacidad productiva.

Al mismo tiempo, el desequilibrio exterior (déficit comercial) continúa aumentando constituyéndose en uno de los puntos débiles de la economía norteamericana, así como la plena utilización de la mano de obra que podría producir una presión al alza en los costes laborales que por el momento no se ha trasladado a los precios merced a las ganancias en productividad. Esta última, según datos de la Oficina Presupuestaria del Congreso, ha mantenido una tasa continuada de crecimiento del 1,5% en el sector industrial durante el periodo 1970-1995. A partir de dicho año, dicha tasa se ha duplicado merced a la innovación tecnológica, lo cual garantiza un aumento en la frontera de posibilidades de producción de la economía de los Estados Unidos.

1.7.4.- DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA RENTA NACIONAL

Durante el siglo XX, EE.UU. se ha ido convirtiendo cada vez más en una sociedad industrial urbanizada, pasando de una economía de producción de bienes a una economía orientada hacia el sector servicios. Por cada persona empleada en el sector de la producción, hay tres empleadas en la industria de servicios. El mercado está orientado hacia el consumidor. Dos tercios de la producción total de bienes y servicios es destinado a uso doméstico y personal, el tercio restante es adquirido por negocios, o por el gobierno.

En las siguientes Tablas 1.7.4a y 7.1.4b se pueden apreciar la Renta Nacional y el empleo por ramas de actividad:

Tabla nº1.7.4a - RENTA NACIONAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD						
(Sin ajuste de consumo de capital)						
(Unidad: en billones de US\$)						
	1997	1998	1999	2000	% Inc 99/00	% Total 2000
Renta Nacional (sin ajuste de consumo de capitales)	6.599,60	7.009,30	7.439,20	7.981,20	7,29%	100,00%
Industrias Privadas	5.709,9	6.098,5	6.497,0	6.988,8	7,57%	87,57%
Agricultura, Silvicultura y Pesca	101,6	102,5	109,2	113,1	3,57%	1,42%
Minería	58,2	54,5	51,3	57,4	11,89%	0,72%
Construcción	309,3	346,4	381,8	420,6	10,16%	5,27%
Manufacturas	1.119,3	1.153,7	1.193,3	1.244,6	4,30%	15,59%
Transportes y Suministros Públicos	473,7	497,8	534,6	601,9	12,59%	7,54%
Comercio Mayorista	381,8	416,3	441,8	478,3	8,26%	5,99%
Comercio Minorista	551,8	594,1	635,2	685,0	7,84%	8,58%
Finanzas, Seguros e Inmuebles	1.197,1	1.285,2	1.366,9	1.468,9	7,46%	18,40%
Otros servicios	1.517,2	1.648,0	1.782,9	1.918,9	7,63%	24,04%
Administración Pública	882,6	914,3	953,2	996,8	4,57%	12,49%

Fuentes: U.S.Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Elaboración Propia
<http://www.bea.doc.gov/bea/dn/nipaweb/AllTables.asp>

Note: Estimates in this table are based on the 1987 Standard Industrial

Tabla nº1.7.4b – NÚMERO DE EMPLEADOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD (Unidad: en miles de personas)						
	1996	1997	1998	1999	% Inc 98/99	% Total 1999
Total de Empleados en actividades productivas	123.824	126.790	129.711	132.216	1,93%	100,00%
Industrias Privadas	105.912	108.802	111.559	113.919	2,12%	86,16%
Agricultura, Silvicultura y Pesca	3.338	3.315	3.340	3.384	1,32%	2,56%
Minería	586	603	603	545	-9,62%	0,41%
Construcción	6.950	7.255	7.605	8.026	5,54%	6,07%
Manufacturas	18.576	18.776	18.932	18.655	-1,46%	14,11%
Transportes y Suministros Públicos	6.318	6.472	6.650	6.852	3,04%	5,18%
Comercio Mayorista	6.587	6.739	6.922	7.024	1,47%	5,31%
Comercio Minorista	19.851	20.258	20.417	20.988	2,80%	15,87%
Finanzas, Seguros e Inmuebles	7.310	7.425	7.634	7.826	2,52%	5,92%
Otros servicios	36.396	37.959	39.456	40.619	2,95%	30,72%
Administración Pública	18.328	18.435	18.607	18.770	0,88%	14,20%

Fuentes: U.S.Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Elaboración Propia
[\[http://www.bea.doc.gov/bea/dn/nipaweb/AllTables.asp\]](http://www.bea.doc.gov/bea/dn/nipaweb/AllTables.asp)

Note: Estimates in this table are based on the 1987 Standard Industrial

SECTOR PRIMARIO

Minería y recursos energéticos: EEUU posee una superficie de suelo fértil muy vasta, con bosques, centrales de agua y numerosos minerales requeridos hoy por la industria moderna. En 2000 la contribución de la minería a la Renta Nacional fue de 57,4 miles de millones de dólares. Además del oro y la plata los recursos minerales de EEUU incluyen carbón, gas natural y petróleo, bauxita, cobre, hierro, plomo, fósforo, potasio, uranio, zinc y piedras para la construcción. Se estima que las importaciones de minerales por parte de EEUU van a ser cada vez más orientadas hacia los minerales semi-procesados, dado que los demás países intentan obtener así mayor valor añadido. EE.UU. importa un elevado porcentaje de sus necesidades en manganeso, cobalto, bauxita, aluminio, grafito y hojas de mica.

Agricultura, pesca y silvicultura: Estas industrias contribuían con 113,1 billones de dólares a la Renta Nacional en el año 2000, empleando a 3,4 millones de personas (dato de 1999).

Tanto desde el punto de vista de su contribución a la Renta Nacional (2,14%) como del porcentaje de población empleada (2,97%), la importancia relativa del sector primario es pequeña y está además en disminución. Menos de un 3% de la población activa total trabaja hoy en este sector. El tamaño de las granjas varía de pocos acres a muchos miles y son altamente productivas al estar muy mecanizadas.

SECTOR SECUNDARIO

En 2000, la contribución del sector industrial manufacturero a la Renta Nacional fue de 1.244,6 billones de dólares (lo que representa un 15,6% del total), empleando un total de 18,7 millones de personas (dato de 1999). EE.UU. produce cerca de un tercio del aluminio mundial y alrededor de una quinta parte de los automóviles, a la vez que procesa una quinta parte de la carne mundial. Es líder en tecnologías de la información, aeronáuticas y espaciales. También destaca la producción de maquinaria, productos químicos, metálicos, equipos de transporte, papel y productos afines, vestimenta y textiles, metales primarios, e imprenta y publicaciones.

En lo que a industrias de alta tecnología se refiere, EE.UU. ha emergido como uno de los líderes mundiales, particularmente en las áreas de comunicaciones, electrónica, investigación y fabricación de semiconductores, chips para ordenadores y desarrollo de *software*. La alta tecnología está disfrutando en EE.UU., así como en el mercado mundial, de alzas substanciales, rentabilidad y competencia. Las industrias que más crecen en Estados Unidos, son sin ninguna excepción, éstas últimas. Sin

embargo, el sector aeronáutico y las industrias relacionadas, encabezan la lista de industrias con menor crecimiento en 2000. El continuo crecimiento de las computadoras, semiconductores y equipos de comunicación, refleja la latente revolución digital que transformará la forma en que los bienes y servicios son producidos, el tipo de productos a consumir y las formas de comunicación.

Tabla n°1.7.4c - INDICES DE CRECIMIENTO DE LAS DIEZ INDUSTRIAS MÁS CRECIENTES					
SIC	INDUSTRIA	VALOR EN 2000	TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL		
			92-99	98-99	99-2000
3674	Semiconductores & aparatos similar.	187.801	8,1	22,2	23
3661	Aparatos de telefonía & telegrafía	51.591	12,4	11,9	12,3
3663	Equipos de Radio & T.V.	48.634	4,5	10	10
3672	Tablero de Circuito Impreso	15.645	24,9	6,9	9,2
3533	Maquinaria de gas y combustible	3.806	-0,4	-38	9,1
357*	Ordenadores & periféricos	131.900	5,6	5	8
3532	Maquinaria de minas	2.756	-1,7	-3,2	6,9
283	Farmacéuticos	91.488	3,6	1,7	5,6
2015	Matanza y Procesamiento de aves	31.270	3,1	5	5,1
371P	Partes & accesorios de automóviles	210.900	0,4	8,1	5,1

*Dólares corrientes

Fuente: U.S. Industry & Trade Outlook, 2000

Tabla n°1.7.4d - INDICES DE CRECIMIENTO DE LAS DIEZ INDUSTRIAS MÁS LENTAS					
SIC	INDUSTRIA	VALOR EN 2000	TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL		
			92-99	98-99	99-2000
3721	Aviones	50.433	0,1	8,0	-20,4
3171	Bolsos de Mujer	136	-14,3	-13,3	-9,5
3172	Artículos de piel personales	193	-9,3	-9,2	-6,4
3151	Guantes y manoplas de piel	73	-7,7	-25,2	-3,9
3724	Motores de aviones y sus partes	23.524	1,9	2,4	-3,5
3728	Partes y equipos de aviones	21.314	2,5	-17,9	-3,1
279	Servicios de imprenta	4.024	-2,4	0,7	-3
3161	Maletas	848	-1,1	2,6	-2,6
3523	Maquinaria y equipos para granjas	9.937	3,6	-4,2	-1,9
3812	Equipos de búsqueda y navegación	24.353	-4,5	-1	-1,5

Fuente: U.S. Industry & Trade Outlook, 2000

SECTOR TERCIARIO

Los servicios constituyen el motor de la economía norteamericana, tanto en términos de aportación a la Renta Nacional (aprox. 70% en el 2000) y ocupación generada (70% del empleo en 1999), como por la creciente dependencia del sector industrial en los servicios para incrementar su productividad. Efectivamente, el papel que juegan los servicios dentro de la actividad productiva está creciendo, lo cual es indicativo de cambios estructurales en la economía americana. La creciente complejidad de la administración de empresas, la internacionalización de los mercados y la existencia de economías de escala inherentes a muchos servicios han creado un activo mercado de negocios de servicios especializados tales como consultores, contables, financieros y directivos. Los servicios de información y las tecnologías de información se han convertido en herramientas fundamentales para todo tipo de empresas y, dentro del sector servicios, aquellas que las han explotado e incorporado en sus operaciones han mantenido elevados incrementos de la productividad (transportes, comunicaciones, ventas al por mayor y al

por menor). Además, otras tendencias que han afectado a este alza han sido el cambio en la demanda de bienes hacia los servicios con un incremento del gasto personal en productos del sector terciario (servicios financieros, legales, salud personal, ocio...)

En cambio, aquellos otros servicios que son más intensivos en mano de obra, a pesar de las inversiones realizadas en tecnología, han mantenido bajos incrementos en la productividad que, en algunos casos, han llegado a ser negativos. Dentro de esta última categoría englobamos a los servicios sanitarios, jurídicos, personales y al automóvil. Además, el mayor gasto realizado en publicidad, asesoría financiera y mensajería/transportes, ha supuesto un aumento del porcentaje de servicios en el valor añadido de cada unidad de producto manufacturado.

Este papel predominante de los servicios en la economía de los EEUU se ha traducido en el liderazgo mundial en tecnologías avanzadas, gran competitividad empresarial a nivel general y aumento de los puestos de trabajo calificados. Por otro lado, el desarrollo del comercio electrónico augura una revolución sin precedentes en el comercio de servicios, reduciendo drásticamente los costes de transacción, permitiendo el acceso al mercado mundial a todo tipo de empresa independientemente de su tamaño y facilitando nuevos tipos de transacciones electrónicas.

Aunque las empresas de servicios generadoras de semejante desarrollo se caracterizan por su reducido tamaño y espíritu emprendedor, la mayoría de las exportaciones recaen en manos de las grandes firmas del sector. Las empresas de servicios de los EEUU son las más competitivas del mundo por diversas razones, entre ellas destacaremos las siguientes:

- Localizarse en un mercado con poca regulación, lo cual incentiva a las empresas a innovar continuamente y adoptar nuevas tecnologías que les permita diferenciarse de sus competidores.
- Existencia de importantes economías de escala.
- La amplitud del mercado nacional permite establecer políticas de ventas basadas en el volumen más que en elevados márgenes por unidad de venta.

Tabla nº1.7.4d - INDICES DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES SERVICIOS		
(Unidad: Tasa de Crecimiento Anual %)		
SECTOR	99-00	96-00
Industria medioambiental	2.9	3.0
Servicios de informática profesional	20.0	22.9
Procesamiento de datos	12.0	10.6
Servicios de recuperación de información	30.0	30.3
Telecomunicaciones	7.0	7.4
Salas de cine	5.4	7.2
Vídeos	3.9	3.7
Música grabada	5.5	5.4
Distribución mayorista	1.8	2.9
Distribución minorista	4.5	5.0
Salud	7.1	6.0
Banca comercial	6.5	5.6
Seguros de vida	---	5.5
Seguros de salud	---	3.6
Comercio de Mercancías	11.0	11.8
Auditoría y contabilidad	12.0	10.8
Dirección, consultoría y RR.PP	12.0	13.0
Servicios legales	5.5	6.2
Publicidad	5.5	6.9
Educación	1.5	2.0
Turismo	5.6	---
Transporte aéreo	3.0	3.6
Ferrocarril	1.1	0.9

Fuente : U.S. Industry & Trade Outlook 2000

1.8.- EL SECTOR PUBLICO

La actividad del sector público está dominada por la defensa nacional y por la seguridad social, en donde el Gobierno participa muy activamente y a lo que destina amplios recursos financieros.

Las recaudaciones provienen fundamentalmente de los impuestos sobre la renta de personas físicas (42,34% del total recaudado en el 2000), contribuciones a la Seguridad Social (25,22%) e impuestos sobre indirectos (23,13%), como vemos en la Tabla 1.8.Ia.

En cuanto a desembolsos, en EE.UU. el sector público se limita prácticamente a intervenciones del gobierno en algunos sectores fundamentales: *income security* o salario social -subsidios para personas con muy bajos ingresos o desempleados sin derecho a subsidio de paro- (23,38% del total de gastos en 1999), salud –incluyendo Medicare, ayuda médica estatal para ancianos- (17,77%), educación, (16,84%), defensa nacional (11,90%), etc. (Tabla 1.8.Ib).

Tabla nº 1.8.Ia INGRESOS DEL GOBIERNO ¹ SEGÚN MEDIO DE RECAUDACIÓN (En billones de dólares, por año fiscal)							
	1996	1997	1998	1999	2000	% Inc. 99/00	% total 2000
- IRPF (equivalente USA)	869,7	968,8	1.070,9	1.152,0	1.291,9	12,14%	42,34%
- Impuesto sobre Sociedades	223,6	237,2	244,6	255,9	284,2	11,06%	9,31%
- Contribución Seguro Social	620,0	646,2	679,6	718,1	769,6	7,17%	25,22%
- Impuestos indirectos y especiales ²	555,8	587,8	622,1	662,1	705,6	6,57%	23,13%
RECAUDACION TOTAL	2.269,1	2.440,0	2.617,2	2.788,0	3.051,2	9,44%	100,00%

(1) Incluye los datos tanto del Gobierno Federal como de los Estatales y Locales.

(2) Impuestos especiales o Excise Taxes incluyen los impuestos sobre el consumo de alcohol, tabaco, combustible,... así como los aplicables a determinados medios de transporte, etc...

Fuentes: U.S.Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Elaboración Propia
[<http://www.bea.doc.gov/bea/dn/nipaweb/AllTables.asp>]

Tabla nº 1.8.Ib GASTOS DEL GOBIERNO ¹ SEGÚN FUNCIÓN PÚBLICA (En billones de dólares, por año fiscal)							
	1995	1996	1997	1998	1999	% Inc. 98/99	% total 1999
Servicios Públicos generales	385,1	394,5	404,6	411,5	401,5	-2,43%	15,36%
Defensa Nacional	297,1	302,0	303,9	299,4	310,9	3,84%	11,90%
Orden Público y seguridad	132,0	141,9	150,6	161,5	174,5	8,05%	6,68%
Asuntos Económicos ²	137,3	142,5	146,7	153,9	169,7	10,27%	6,49%
Vivienda y Servicios Comunitarios	27,4	26,7	26,5	25,0	24,6	-1,60%	0,94%
Salud ³	401,8	426,9	443,7	449,9	464,3	3,20%	17,77%
Cultura y Ocio	14,6	14,9	15,7	16,3	16,9	3,68%	0,65%
Educación	358,6	375,5	397,1	418,2	440,0	5,21%	16,84%
Seguro Salario Social ⁴	539,8	559,6	573,5	590,8	611,1	3,44%	23,38%
DESEMBOLSO TOTAL	2.293,7	2.384,5	2.462,4	2.526,5	2.613,5	3,44%	100,00%

(1) Incluye gastos tanto del Gobierno Federal (excepto las ayudas a las autoridades Estatales y Locales), como de los Gobiernos Estatales y Locales

(2) Incluye infraestructuras de transporte, agricultura, recursos naturales, energía, asuntos económicos generales, etc...

(3) Incluye Medicare, Medicaid, etc...

(4) Incluye pagos de seguridad social, retirados, incapacitados, desempleo, bienestar social, etc.

Fuente: Department of the Treasury and Office of Management and Budget, Elaboración propia.

1.9- INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTES

En la última década ha habido una importante liberalización en materia de transportes que ha afectado de forma importante a las empresas del sector. Para las grandes aerolíneas, la supresión de las anteriores barreras ha supuesto una fuerte competencia, pero ha traído como consecuencia negativa la reducción o supresión de algunos vuelos a las ciudades más pequeñas.

La irrupción de las líneas férreas de alta velocidad resultado de avances tecnológicos en el ferrocarril, ha supuesto una nueva competencia para las líneas aéreas en los trayectos intermedios. Esta desregulación también ha supuesto una mejora del transporte de mercancías por ferrocarril, puesto que ahora las compañías de transporte trabajan a escala nacional y no solamente a escala regional como venían haciendo.

Los EE.UU. están conectados por un amplio sistema de comunicaciones que, a parte de las vías terrestres (autopistas, carreteras y ferrocarril), marítimas y aéreas, también incluye un sistema de canales o vías fluviales.

Todas las grandes compañías del mundo tienen vuelos hacia los EE.UU. Los aeropuertos de Nueva York, Chicago, Los Angeles, Houston, Miami, Boston y Washington acogen un importante número de vuelos internacionales. En general las grandes compañías nacionales realizan las conexiones entre las grandes metrópolis del país, mientras otras compañías menores se encargan de comunicar los grandes aeropuertos con ciudades más pequeñas.

El transporte de mercancías se realiza principalmente por ferrocarril, a pesar de que EE.UU cuenta con unos 6,4 millones de Km de carreteras y autopistas por donde circulan unos 193 millones de vehículos a motor.

En el comercio internacional de mercancías EE.UU. depende principalmente del transporte marítimo, aunque el transporte de carga por avión va adquiriendo cada vez mayores dimensiones.

Los principales puertos Atlánticos son los de Nueva York, Baltimore, Boston, Norfolk-Newport News, Philadelphia y Miami, mientras que en la costa oeste los puertos principales son los de Los Angeles, San Francisco, Seattle y Portland. La Región de los Grandes Lagos se comunica con el Océano a través del río de San Lorenzo que constituye una vía fluvial ideal para ciudades como Chicago y Detroit.

Otro sistema de canales diferente une esta misma región y en general el centro del país con los puertos del Golfo de México como son el de Nueva Orleans, Baton Rouge y el de Galveston (Houston).

II.- PANORAMA DEL ESTADO DE FLORIDA Y DE MIAMI-DADE COUNTY

2.1 GEOGRAFIA

El estado de Florida ocupa el vigesimosegundo lugar por extensión geográfica entre los 50 estados, con 140.093 km² de terreno y 11.577 km² de extensión de aguas dentro de su territorio. El estado, en forma de península, linda al norte con Georgia y Alabama, y está rodeado por el Océano Atlántico al este y el Golfo de México al oeste.

2.2 CLIMATOLOGIA

Florida es el único estado de los EEUU que posee un clima subtropical. Las temperaturas medias de invierno oscilan entre los 12° centígrados al noroeste y 19° en el área de Miami. Las temperaturas medias de verano son más uniformes, pues solamente varían entre los 26° y 28° centígrados en todo el estado.

Las precipitaciones, por encima de la media nacional, tienen un volumen medio anual de 125 centímetros cúbicos, con concentración de las lluvias durante los meses de verano. Topográficamente Florida es totalmente llano, siendo la elevación media de sólo 1,5 metros por encima del nivel del mar.

En cuanto a Miami, a continuación se reflejan las temperaturas medias mes a mes así como las precipitaciones totales en pulgadas:

	TEMP. EN °CELSIUS MIN./MAX.	PRECIPITACIONES EN PULGADAS
Enero	15°/24°	2,01
Febrero	16°/24°	2,08
Marzo	18°/26°	2,39
Abril	20°/28°	3,03
Mayo	22°/29°	6,21
Junio	24°/31°	9,33
Julio	25°/32°	5,70
Agosto	25°/32°	7,58
Septiembre	24°/31°	7,63
Octubre	22°/29°	5,64
Noviembre	19°/27°	2,66
Diciembre	16°/24°	1,83
Media Anual	21°/28°	56,09

Si bien la temperatura media anual es por lo general elevada, todos los edificios tienen aire acondicionado. De hecho se recomienda una chaqueta o jersey ligero para evitar el frío dentro de los edificios de oficinas, centros comerciales y demás. Si va a pasar tiempo al aire libre, se recomienda crema con protección solar.

2.3 POBLACION⁴

2.3.1. INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE FLORIDA Y MIAMI-DADE:

TABLA 2.3.1- LOS INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE FLORIDA Y MIAMI-DADE				
Descripción	Florida		Miami-Dade	
	Cifra	%	Cifra	%
POBLACIÓN TOTAL	15.982.378	100,0	2.253.362	100
Distribución por Sexo				
Hombres	7.797.715	48,8	1.088.895	48,3
Mujeres	8.184.663	51,2	1.164.467	51,7
Distribución por Edad				
Menos de 5 años	945.823	5,9	145.752	6,5
De 5 a 14 años	2.088.742	13,1	318.625	14,1
De 15 a 34 años	4.026.477	25,2	637.143	28,3
De 35 a 44 años	2.485.247	15,5	361.966	16,1
De 45 a 64 años	3.628.492	22,7	489.324	21,6
Más de 65 años	2.807.597	17,6	300.552	13,3
<i>Edad Media (Años)</i>	38,7	(X)	35,6	(X)
Distribución por Raza				
Una Raza	15.606.063	97,6	2.167.940	96,2
Blancos	12.465.029	78,0	1.570.558	69,7
Negros / Afro-Americanos	2.335.505	14,6	457.214	20,3
Amerindios / Esquimales	53.541	0,3	4.365	0,2
Asiáticos	266.256	1,7	31.753	1,4
Hawaianos / Otras Islas del Pacífico	8.625	0,1	799	0
Otras Razas	477.107	3,0	103.251	4,6
Dos razas o más	376.315	2,4	85.422	3,8
HISPANOS O LATINOS				
POBLACIÓN TOTAL	15.982.378	100,0	2.253.362	100
Hispanos o Latinos (de cualquier raza)	2.682.715	16,8	1.291.737	57,3
Mexicanos	363.925	2,3	38.095	1,7
Puertorriqueños	482.027	3,0	80.327	3,6
Cubanos	833.120	5,2	650.601	28,9
Otros Hispanos o Latinos	1.003.643	6,3	522.714	23,2
No Hispanos o Latinos	13.299.663	83,2	961.625	42,7

Fuente: U.S. Census Bureau – Census 2000 [<http://quickfacts.census.gov/qfd/>]

2.3.2. ANÁLISIS DEMOGRÁFICO DE FLORIDA Y MIAMI-DADE:

La población de **Florida** a 1 de Abril de 2000, según el Censo 2000 (último Censo Oficial), es de 15.982.378 millones de habitantes, lo que representa un 5,7% de la población total del país convirtiendo a este estado en el cuarto de Estados Unidos en número de habitantes y el primero en la región del sudeste del país. Se estima que la población para el año 2010 sea de 18 millones. Desde el año 1970 la población se ha más que duplicado. En los últimos diez años, más de 3 millones de personas se añadieron a la población de Florida, lo que representa un incremento del 23,5% de 1990 a 2000. La densidad de población es de 114,4 hab./Km², muy por encima de los 30 hab./Km² del país. En cuanto a la distribución de la población, aproximadamente un 10% de la misma reside en comunidades rurales, existiendo quince condados con menos de 15.000 personas.

⁴ Datos procedentes del CENSUS 2000, que realiza cada 10 años el U.S. Census Bureau.

La población de origen Hispano, según el último Censo, es de 2.682.378, concentrándose cerca del 50% de la misma en el condado de Dade. Cabe resaltar que dos tercios del total de cubanos residentes en EE.UU. están en Florida.

Según datos del *Bureau of Labor Statistics* [<http://www.bls.gov/>] la **población civil** activa de Florida en Junio de 2001 era de 7.743.300 con un tasa de desempleo en ese mismo mes del 4,0% lo que contabiliza un total de 312.800 personas en paro.

Las principales concentraciones de población se encuentran a lo largo de la costa atlántica y de la costa del Golfo. Casi de la tercera parte de la población del estado reside en los Condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach que se encuentran en la costa sudeste del Atlántico. Los Condados de mayor población son:

CONDADO	Población 2000	% Condado/ Total Florida
Miami-Dade	2 253 362	14,10%
Broward	1 623 018	10,16%
Palm Beach	1 131 184	7,08%
Hillsborough	998 948	6,25%
Pinellas	921 482	5,77%
Orange	896 344	5,61%
Duval	778 879	4,87%

Fuente: U.S. Census Bureau – Census 2000 [<http://quickfacts.census.gov/qfd/>]

Este informe se va a centrar en el **Condado de Miami-Dade**, donde se encuentran integrados 29 municipios en los que convive una población de 2.253.362 (1 de Abril 2000), lo que supone un crecimiento del 16,3% respecto a 1990.

Independientemente al espectacular incremento que el Condado ha vivido en las últimas décadas, el mejor activo del que dispone el Condado es su diversidad étnica y cultural que hace que Miami-Dade se haya convertido en una de las ciudades más cosmopolitas del mundo.

El 69,7% de la población es de raza blanca, el 20,3% es de raza negra siendo el 10% restante correspondiente a otras etnias. La pronunciada presencia hispana es determinante en la vida de Miami-Dade. El 57,3% de los residentes en Miami-Dade son de origen hispano (con independencia de la raza). De estos 1.291.737 hispanos el 50,2% es de origen cubano, procedente del exilio que está teniendo lugar desde hace más de treinta y cinco años como consecuencia de la dictadura castrista. El resto de la población está compuesta por una diversidad de nacionalidades en la que nicaragüenses (7%), puertorriqueños (6,2%), colombianos (5%), dominicanos y mejicanos (2,9%) forman el núcleo central de la población.

La presencia de la comunidad española en este área también ha tenido un crecimiento espectacular y son aproximadamente 20.000 las personas inscritas en la demarcación del Consulado de España según datos oficiales del Ministerio de Asuntos exteriores a 31/12/99. Realizando las extrapolaciones correspondientes se puede afirmar que aproximadamente son 10.080 los residentes en Miami-Dade, y 8.960 los inscritos como transeuntes (estancia inferior a un año), aunque se puede afirmar que muchos de los transeuntes una vez transcurrido el año, no acuden al Consulado para convertirse en residentes, por lo que es lógico pensar que son más de 10.080 los residentes en el condado. Esta cifra representa un 0,8% de la población hispana residente en el Condado.

Las ciudades del Condado de Dade con mayor población son, por orden decreciente y según datos del *1999 Florida Estimates of Population (Bureau of Economic & Business Research - University of Florida)*, las siguientes: Miami (365.204), Hialeah (211.201), Miami Beach (94.012), North Miami (50.308), Coral Gables (42.012) y North Miami Beach (36.982). Estas seis ciudades acogen el 38% de la población total del condado.

Demográficamente, por edades, el Condado de Dade es una comunidad joven con una edad media de 35,6 años. El mayor grupo de población, es tanto para las mujeres como hombres, el que comprende las edades de 35 a 44 años. En cuanto al grupo en edad de trabajar -de 19 a 64 años- representa un 62% del total de la población. Estos factores afectan sustancialmente a la vida económica y política del Condado y han contribuido al gran dinamismo actual.

2.4 HISTORIA DEL ESTADO

Hasta el siglo XVI, Florida contaba con una numerosa población indígena. Muchas tribus poseían complejos sistemas políticos y religiosos que demostraban un alto grado de organización social. En 1513, el explorador Ponce de León descubrió la Florida atraído, según dice la leyenda, por la creencia de la existencia de una fuente con cualidades rejuvenecedoras.

Durante la mayor parte de los siguientes 30 años la Florida quedó bajo la dominación de España y fue utilizada, principalmente, para la protección de las valiosas rutas comerciales del Caribe. La corriente del golfo obligaba a costear Florida a los barcos cargados de tesoros que habían partido de otras colonias del Nuevo Mundo, por lo que resultaba estratégico para España mantener el control de este territorio. La región no fue más que un puesto fronterizo para otras colonias españolas del Caribe, además de refugio de los esclavos e indios seminolas que huían de la represión británica del norte.

A pesar de la presencia española, diversos conquistadores especialmente franceses e ingleses trataron de colonizar la región. En 1564, los franceses fueron los primeros en erigir un fuerte, que no tardaría en ser destruido por los españoles.

Gran Bretaña realizó diversas incursiones en Florida a principios del siglo XVII tratando de tomar el relevo de los españoles. La abundancia de piel y cuero y la oportunidad de extender la superficie de plantaciones atrajeron a los británicos a esta zona. Con el tratado de París de 1763, España cedió Florida a Inglaterra quienes tras hacerse con el poder, dividieron en dos la colonia y, gracias a las subvenciones que proporcionaban a este Estado, se aseguraron su lealtad durante la guerra de la independencia.

Sin embargo, en 1781, España recuperó la parte occidental y en 1783 le fue devuelta la oriental. Los esclavos negros refugiados en Florida provocaron el antagonismo entre España y EE.UU., rivalidad que proporcionó a EE.UU. un pretexto para invadir la colonia. Tras 60 años de disputa, España cedió Florida a EE.UU en 1821 convirtiéndose así en territorio norteamericano.

Los intentos por expulsar a los seminolas originaron graves conflictos que se prolongaron durante más de 65 años. Poco después de las luchas con los indios estalló la guerra civil. Al finalizar ésta, en 1865, el Estado se encontraba prácticamente en ruinas. Sin embargo, pronto se iniciaría su recuperación: empresarios como Henry Flagler llevaron el ferrocarril a la región y edificaron lujosos hoteles que atrajeron a los adinerados visitantes del norte. El turismo despegó durante el primer tercio del siglo XX para convertirse en los años 50 en la principal fuente de ingresos del Estado. Con esta prosperidad económica, la agricultura también empezó a desarrollarse, llegando oleadas de inmigrantes para trabajar en el sector. La recesión de los años 20 y 30 no fue más que una breve interrupción en su crecimiento y, entre 1940 y 1990, la población se multiplicó por seis.

2.5 ORGANIZACION POLITICO-ADMINISTRATIVA

El gobierno del estado de Florida se divide en tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial. Esta forma de gobierno es básicamente la misma a nivel nacional y federal que en los otros 49 estados de la unión.

El poder ejecutivo se encarga de administrar y hacer cumplir las leyes del estado de la Florida. El Gobernador ejerce control sobre dicha rama, el Vicegobernador y el Consejo de Ministros. Este último engloba al Secretario del Estado, al Fiscal General, al Jefe de contaduría, al Tesorero, al Comisionado de agricultura y al de educación. Dichos puestos se renuevan cada cuatro años mediante elecciones populares. El Gobernador ejerce su cargo durante un máximo de dos legislaturas sucesivas.

El poder legislativo está autorizado a promulgar leyes a escala estatal y local. Está formado por el Senado y por la Cámara de Representantes. El Senado cuenta con 40 miembros los cuales son elegidos por sufragio universal por legislaturas de cuatro años. En cambio, los 120 miembros de la Cámara de Representantes cumplen legislaturas de dos años.

El poder judicial se compone de distintos niveles jurisdiccionales. En el plano superior está la Corte Suprema, que está formada por siete jueces elegidos por periodos legislativos de seis años. Estos dan audiencia a ciertas apelaciones criminales, a apelaciones tocantes a ciertas cláusulas de las leyes constitucionales federales y estatales y a aquellas que se refieren a la validez de los bonos para recaudar fondos, también llamados bonos de obligación general. Las cuatro cortes de apelación a nivel de distrito administran todas aquellas apelaciones que no pueden elevarse a la Corte Suprema o a una de las cortes del circuito. Las 20 cortes a nivel de circuito sirven de cortes para juicios de mayor jerarquía en el estado, además de dar audiencia a las apelaciones. Los numerosos tribunales del condado dan audiencia a aquellos casos relacionados principalmente con los delitos, la violación de las ordenanzas, y los pleitos civiles que tratan de sumas de dinero menores de \$2.500.

2.6.- MARCO INSTITUCIONAL:

2.6.1. ORGANISMOS E INSTITUCIONES DE DESARROLLO Y SERVICIOS PROFESIONALES:

ENTERPRISE FLORIDA

2801 Ponce de Leon Blvd., Ste. #700 - Coral Gables, FL 33134

Phone: (305) 569-2650 Fax:(305) 569-2686

E-Mail: international@eflorida.com.

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

Enterprise Florida, Inc. es una sociedad gubernamental-privada sin ánimo de lucro establecida para guiar el desarrollo de la economía en Florida. Su misión es mantener un clima adecuado que conduzca a la creación y retención de empleos. En Febrero de 1998, Enterprise Florida inauguró oficinas nuevas en Madrid cuyos datos son:

ENTERPRISE FLORIDA MADRID

Contactos: Sergio Reyes o Plácido Díez

C/ Conde de Arando, 13 - 28001 Madrid

Tel: 91-781-3455 - Fax: 91-781-3452

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

THE BEACON COUNCIL

One World Trade Plaza, Ste. #2400 - 80 S.W. 8th St. - Miami, FL 33130

Phone: (305) 579-1300 Fax: (305) 375-0271

E-Mail: msacasa@beaconcouncil.com

Web Page: <http://www.beaconcouncil.com/>

El Beacon Council es la organización oficial para el desarrollo económico del condado de Miami-Dade con el objetivo de atraer oportunidades de negocio extranjeras y retener el empleo las empresas locales.

GREATER MIAMI CHAMBER OF COMMERCE

1601 Biscayne Blvd, 7th Floor - Ballroom Level - Miami, FL 33132

Phone: (305) 350-7700 Fax: (305) 374-6902

Web Page: <http://www.greatermiami.com/>

La Cámara de Comercio de Greater Miami es una organización voluntaria de empresas y profesionales dedicados al progreso económico y al desarrollo del Greater Miami. Es la institución empresarial más importante de Florida, con más de 7000 socios.

FLORIDA SERVICE NETWORK

1601 Biscayne Blvd, 7th Floor - Ballroom Level - Miami, FL 33132

Phone: (305) 350-7700 Fax: (305) 374-6902

Web Page: <http://www.floridaservicenet.com/>

Es el primer centro de negocios oficial *on-line* dedicado exclusivamente a la industria de servicios de Florida, a iniciativa de la *Greater Miami Chamber of Commerce* y en cooperación con *Enterprise Florida* para fomentar las relaciones entre las firmas de servicios de Florida con las del extranjero. Es de suscripción gratuita y ofrece directorios de empresas de servicios así como datos de Florida.

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

1.- Festival Plaza

8500 S.W. 8th Street, Suite 224 - Miami, Florida 33144

Phone: (786) 388-9040 Fax: (786) 388-9060

2.- Miami Dade Community College

300 NE 2nd Ave - Miami, FL 33132-2297

Tel (305) 237-3929 Fax (305) 237-7026

E-Mail: sbdc@fau.edu

Web Page: <http://www.fausbdc.com/> o también <http://www.floridasbdc.com/>

Ofrecen programas de ayuda a la pequeña y mediana empresa tales como formación, asistencia técnica, seminarios, recursos financieros, desarrollo de planes de negocio, acceso a servicios profesionales, etc... Colabora con los gobiernos federales, estatales y locales, universidades, así como con el sector privado.

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

100 S. Biscayne Blvd., 7th Floor - Miami, FL 33131

Phone: (305) 5365521 Fax: (305) 5365058

Web Page: <http://www.sba.gov>

El U.S. SBA proporciona préstamos bancarios para determinados negocios específicos. A su vez proporcionan préstamos menores de 50.000 dólares e incluso líneas de crédito para exportadores.

WORLD TRADE CENTER MIAMI

777 NW 72nd Ave., Suite 3BB65 - Miami, FL 33126

Phone: (305) 871-7910 Fax: (305) 871-7904

E-Mail: info@worldtrade.org

Web Page: <http://www.worldtrade.org/>

El World Trade Center Miami ofrece oportunidades comerciales a organizaciones extranjeras embarcadas en comercio, finanzas, inversiones y servicios internacionales.

INTERNATIONAL TRADE BOARD

300 Biscayne Blvd. Way, Ste. #1100 - Miami, FL 33131

Phone: (305) 350-7877 Fax: (305) 416-1987

El Int'l Trade Board de la ciudad de Miami asiste a las empresas de Miami interesadas en introducirse en mercados exteriores y a empresas extranjeras interesadas en hacer negocios en Miami.

MIAMI FREE ZONE

2305 N.W. 107th Ave. - Miami, FL 33172

Phone: (305) 591-4300 Fax: (305) 591-1808

Web Page: <http://www.miamizone.com>

Ofrece todas las ventajas de las zonas francas, que además ha creado una zona para exposiciones y centros de venta al mayor. Están ampliando sus instalaciones para amoldarse al impacto de las nuevas tecnologías.

2.6.2. OTRAS ASOCIACIONES DE EMPRESAS Y DE COMERCIO:

FLORIDA EDUCATION ASSOCIATION

Tel: (850) 201-2800

Web Page: <http://www.floridaea.org>

FLORIDA BAR ASSOCIATION

(850) 561-5600

Web Page: <http://www.flabar.org>

FLORIDA ASSOCIATION OF REALTORS

Tel: (407) 438-1400

Web Page: <http://planetrealtor.com>

FLORIDA INSTITUTE CPA'S (Certified Public Accountants)

Tel: (850) 224-2727

Web Page: <http://www.ficpa.org>

FLORIDA MEDICAL ASSOCIATION

Tel: (850) 224-2727

Web Page: <http://fmaonline.org>

CENTRAL FLORIDA DEVELOPMENT COUNCIL

P.O. Box 1839 Blvd. - Bartow FL 33830

Phone: (813) 534-4376 Fax: (813) 533-1247

DADE MANUFACTURERS COUNCIL

1601 Biscayne Blvd. - Miami FL 33132
Phone: (305) 350-7700 Fax: (305) 374-6902

FLORIDA COUNCIL OF INT'L DEVELOPMENT
2701 Le Jeune Rd., Ste. #343 - Coral Gables FL 33134
Phone: (305) 442-6924 Fax: (305) 442-6931

FLORIDA CUSTOMS BROKER & FORWARDERS ASSOCIATION
P.O. Box 522022 - Miami, FL 33152
Phone: (305) 871-7177 Fax: (305) 871-2712

FLORIDA DISTRICT EXPORT COUNCIL
51 S.W. 1st Ave. Ste. #224 - Miami, FL 33130
Phone: (305) 536-5012 Fax: (305) 536-4765

FLORIDA EXPORTERS & IMPORTERS ASSOCIATION
80 S.W. 8th St., Ste. #1800 - Miami, FL 33130
Phone: (305) 579-0094 Fax: (305) 536-7701

FLORIDA INT'L BANKERS ASSOC, INC.
80 S.W. 8th St. Ste. #1800 - Miami, FL 33130
Phone: (305) 570-0086 Fax: (305) 536-7701

FOREIGN CREDIT INSURANCE MANAGEMENT
80 S.W. 8th St., Ste. #1800 - Miami, FL 33130
Phone: (305) 372-8540 Fax: (305) 372-5114

INTER-AMERICAN BUSINESSMEN'S ASSOCIATION
250 Catalonia Ave., Ste. #402 - Coral Gables FL 33134
Phone: (305) 442-8038 Fax: (305) 442-8039

MIAMI FOREIGN TRADE ASSOCIATION
3555 N.W. 74th Ave. - Miami FL 33122
Phone: (305) 592-4893 Fax: (305) 594-7862

THE INTERNET COAST ALLIANCE
<http://www.miamiinternetalliance.org>

Además se ha congregado en la zona una comunidad comercial internacional que presta servicios comerciales y financieros a los empresarios inversionistas y exportadores.

La Subdirección de comercio exterior del Departamento de Florida se hace cargo de estimular el comercio al exterior y la inversión de capital en la Florida desde el extranjero, y por lo tanto puede ayudar a los fabricantes dentro del estado a exportar sus productos. Florida mantiene un programa muy activo de exportación con el respaldo de sucursales en Madrid, Bruselas, Londres, Frankfurt, Toronto, Sao Paulo, Tokio y Seúl.

El estado sirve de sede al centro internacional para la resolución de pleitos comerciales. Dicho centro se vale de la reconciliación y la mediación antes de recurrir al arbitraje obligatorio.

Los bancos del mundo entero han abierto sucursales en las principales ciudades del estado con el fin de facilitar las transacciones bancarias internacionales y la financiación comercial.

La situación geográfica de Miami y sus redes de transporte y comunicación la hacen una buena sede para la instalación de consorcios de producción, centros de distribución, y demás servicios de apoyo.

2.6.3. LAS ZONAS FRANCAS DE FLORIDA:

Debido a que es una de las principales encrucijadas de los EE.UU. Florida lleva la delantera en el país en cuanto a desarrollo de zonas de comercio exterior. El propósito de una zona franca es facilitar la elaboración, la fabricación, el almacenaje y la distribución relacionados con el comercio exterior y brindar a la vez costes de operación reducidos a aquellas entidades que importan y exportan activamente. Esto se logra gracias a que se trata de áreas que legalmente están fuera del territorio arancelario de la nación, ofreciendo así la reducción o eliminación de los aranceles y permitiendo a importadores y exportadores almacenar mercancías en los EE.UU. sin que éstas pasen la aduana hasta ser enviadas a los futuros compradores. Por ello representan una forma de estímulo al comercio internacional.

Todas las zonas francas del Estado están situadas en las cercanías de un puerto para barcos de gran calado y/o de un aeropuerto internacional. Dicha aproximación a tales excelentes medios de transporte sirve para ahorrar el tiempo y el dinero que tiene que gastar una empresa que comercia en el mercado internacional.

Actualmente las zonas francas que operan en el Estado son las siguientes:

ZF Nº25 - Autoridad Portuaria de Port Everglades
1850 Eller Dr. - Ft. Lauderdale, Fl. 33316 - Tel: (305) 523-3404

ZF Nº 32 - Zona de comercio exterior del Area Metropolitana de Miami, S.A.
Omni Int'l Complex - 1601 Biscayne Blvd. - Miami, Fl. 33132- Tel: (305) 350-7700

ZF Nº42 - Autoridad Aeronáutica del Area metropolitana de Orlando
9675 Tradeport Dr.- Orlando, Fl. 32827 - Tel (407) 825-2213

ZF Nº 64 - Autoridad Portuaria de Jacksonville
P.O. Box 3005 - Jacksonville, Fl. 32206 - Tel (904) 630-3070

ZF Nº 65 - Autoridad Portuaria de Panama City
P.O. Box 15095 - Panama City, Fl. 32406 - Tel: (904) 763-8471

ZF Nº 79 - Consejo de la Zona de Comercio Exterior de Tampa, S.A.
P.O. Box 3324 - Tampa, Fl. 33601 - Tel: (813) 273-5202

ZF Nº 135 - Distrito del Puerto de Palm Beach
P.O. Box 761 - Palm Beach, Fl. 33480 - Tel: (407) 832-8791

ZF Nº 136 - Autoridad Portuaria de Cañaveral
P.O. Box 267 - Cape Cañaveral, Fl. 32920 - Tel: (407) 783-7831

ZF Nº 166 - Zona de Comercio Exterior de Productos para la vista
15600 SW 288th St., # 304 - Homestead, Fl. 33033 - Tel: (305) 247-7082

ZF Nº 169 - Autoridad Portuaria del Condado de Manatee
Route 1 - Tampa Bay - Palmetto, Fl. 34221 - Tel (813) 722-6621

ZF Nº 180 - Corporación de desarrollo económico de la comunidad de Wynwood, S.A.
225 NE 34 St. #209 - Miami, Fl. 33137 - Tel:(305) 576-0440

2.7.- ESTRUCTURA ECONÓMICA:

Para información actualizada de los datos macro-económicos de Florida puede consultar la página web del Enterprise Florida en: <http://www.eflorida.com/infocenter.html>

Asimismo, más adelante (en el Capítulo III de este informe) se expone una evaluación más detallada de la economía general y por principales sectores.

2.7.1.- INDICADORES ECONÓMICOS

En la siguiente Tabla 2.7.1 figuran los principales indicadores económicos de Florida:

TABLA N°2.7.1 EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DE FLORIDA 1998-2000			
	1998	1999	2000
Producto Estatal Bruto (PIB Estado) (millones de \$)	418.850	442.900	
Población (en millones)		15,32	15,98
Población Activa/Fuerza Laboral Civil (en millones)		7,37	7,49
Tasa de Desempleo (%)		3,9	3,6
Renta Personal Total (en billones de \$)		423,60	449,82
Renta Per Capita (en \$)		28.023	28.145
Renta Per Capita Disponible (en \$)		24.201	24.090
Ingreso Medio por familia de 4 personas (en \$)	52.581	55.578	
Empleo Privado Total (en millones de personas)	5,68	5,89	
Empleo Total (en millones)	6,61	6,84	
# de Establecimientos Privados	428.273	432.544	
# Total de Establecimientos	433.793	438.267	
Exportaciones de Productos de Florida (millones de \$)		27.842	29.960
Exportaciones de Bienes Totales (millones de \$)		34.156	35.851
Importaciones de Bienes Totales (millones de \$)		35.437	37.901
Inversión Directa Extranjera (millones de \$)	33.899		

Fuente: Enterprise Florida con datos del U.S.Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis-Survey of Current Business June 2001.

2.7.2. ANÁLISIS MACROECONÓMICO

Pronóstico de la economía:

En la actualidad Florida está cosechando los beneficios del crecimiento económico continuado durante los últimos años, y está sufriendo en menor medida que el resto del país el estancamiento económico. En 2000, Florida fue uno de los estados que se vio menos afectados por el debilitamiento de la economía. La ralentización afectó a algunos sectores en concreto (turismo, manufacturas, construcción e inmobiliario principalmente) pero la actividad económica en general no sufrió un dramático descenso. Esta situación privilegiada viene en gran parte condicionada por el continuo comercio exterior con los mercados latinoamericanos que siguen desarrollándose.

Se calcula que entre 1993 y 2000, el estado de Florida creó una media de 214.000 puestos de trabajo cada año. Debido al estancamiento económico se espera que en los próximos años la media de creación de empleo esté en torno a los 135.000.

El Producto Interior Bruto del estado fue de \$442.900 millones, en 1999, lo que significa que si Florida fuese una nación soberana, su economía estaría posicionada alrededor de la decimosexta a escala mundial. Es también uno de los Estados líder en cuanto a incorporación, relocalización y/o expansión de negocios.

Para una comparativa de Florida frente a otros ya sea en aspectos económicos, de empleo, población, educación, etc. puede consultar la siguiente página web: <http://www.census.gov/statab/www/ranks.html>

Los 67 condados del estado constituyen 11 regiones con sus respectivos concejales regionales de planificación, cuyo objetivo es mejorar la administración de la urbanización y del crecimiento. Además, con el fin de prevenir la construcción excesiva y la resultante disminución del valor de las propiedades, se ha promulgado un cuerpo de leyes encaminado a limitar la urbanización dentro de ciertas zonas, a la vez que se están incrementando sus costes.

Mercado de consumidores:

Actualmente, con sus 15,98 millones de habitantes, Florida ocupa el cuarto lugar en la nación en cuanto a población. Además, los más de 40 millones de turistas que visitan el estado cada año hacen que este sector reduzca la presión sobre gran parte de los desembolsos que deben ser hechos por parte de los residentes del estado.

Estos aumentos de turismo, población e ingresos han creado una mayor demanda en ocupaciones comerciales y de servicios. En lo referente a centros comerciales Florida ocupa el segundo lugar de la nación en número (aprox. 2.715 centros) y en total de ventas.

El turismo ha servido para crear una nueva demanda de hoteles, restaurantes, tiendas de regalos, centros de diversión, instalaciones de recreo y agencias de viaje. Además, el crecimiento de la población y de los ingresos personales han creado una nueva demanda en tiendas de alimentación ferreterías, tiendas de abastecimiento, de jardinería y otras empresas comerciales. También es alta la demanda de servicios profesionales como los de salud, higiene, lavandería, servicios legales, reparaciones, etc..

2.7.3.- DISTRIBUCION SECTORIAL DEL PIB DEL ESTADO

La evolución que ha experimentado el **Estado de Florida** tras la recesión de la década de los ochenta se ha reflejado en el cambio de una economía basada principalmente en el turismo, la agricultura y el segmento de la tercera edad, a una economía de índole urbana de sofisticadas actividades industriales y de servicios, donde el comercio y el intercambio internacional juegan un importante papel. Sin embargo, el turismo sigue siendo el principal recurso económico de Florida.

En las siguientes Tablas 2.7.3a y 2.7.3b se pueden apreciar el Producto Estatal Bruto y el empleo por ramas de actividad. Asimismo, en el Capítulo III se analizan más en detalle algunas de estas industrias:

Tabla n°2.7.3a – DISTRIBUCIÓN DEL PIB POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 1999				
	FLORIDA		EE.UU.	
	Millones de \$	% PIB (estado)	Millones de \$	% PIB
Producto Estatal/Interior Bruto	442.895	100,0	9.308.983	100,0
Servicios	108.007	24,4	1.986.918	21,3
Finanzas, Seguros e Inmuebles	95.440	21,5	1.792.090	19,3
Administración Pública	54.039	12,2	1.096.282	11,8
Comercio Minorista	50.610	11,4	856.364	9,2
Transportes y Suministros Públicos	38.082	8,6	779.647	8,4
Comercio Mayorista	33.880	7,6	643.284	6,9
Manufacturas	31.716	7,2	1.500.806	16,1
Construcción	22.406	5,1	416.354	4,5
Agricultura, Silvicultura y Pesca	7.838	1,8	125.441	1,3
Minería	878	0,2	111.797	1,2

Fuentes: Enterprise Florida con datos del U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Elaboración Propia - [<http://www.bea.doc.gov/bea/regional/gsp/>]

Tabla n°2.7.3b – NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEADOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD - 1999		
	FLORIDA	EE.UU.

INDUSTRIA	# de empresas	# de empleados	%/ total empleados	Salario Medio Anual (\$)	% industria/ total empleo
TOTAL INDUSTRIAS	438.276	6.815.670	100,0	29.041	
Industrias Privadas	432.553	5.864.548	86,0	28.510	
Servicios	167.756	2.330.537	34,2	27.980	28,6
Comercio Minorista	80.591	1.347.890	19,8	17.836	18,0
Manufacturas	16.289	487.962	7,2	36.232	14,6
Finanzas, Seguros e Inmuebles	39.352	439.249	6,4	40.601	5,8
Comercio Mayorista	39.347	364.669	5,4	41.000	5,4
Construcción	40.269	366.724	5,4	29.943	5,0
Transportes y Suministros Públicos	17.112	340.643	5,0	37.106	5,2
Agricultura, Silvicultura y Pesca	13.077	155.188	2,3	18.066	1,5
Minería	230	6.215	0,1	41.807	0,4
Administración Pública	5.723	951.122	14,0	32.313	15,3
Establecimientos sin clasificar	18.530	25.470	0,4	31.440	

Fuente: Enterprise Florida [<http://www.eflorida.com/infocenter.html>] – Agency for Workforce Innovation, Office of Workforce Information Services, Labor Market Statistics, ES-202 Program

2.8 CALIDAD DE VIDA

La calidad de vida en el área del Condado de Miami-Dade es uno de los pilares en los que se basa el éxito y crecimiento de Miami y sus alrededores. De hecho, recientes estudios de clasificación de metrópolis para la instalación de empresas y negocios clasifican a la ciudad de Miami con criterios óptimos en base a sus buenas referencias en cuanto a su fuerza laboral, infraestructura y comunicaciones, interés y apertura internacional, media de costes operativos y laborales, presión fiscal, nivel de vida y estabilidad financiera de la ciudad.

"America Economía" considera a Miami como sitio preferente para establecer las oficinas centrales de una empresa que hace negocios con Latinoamérica, dándole el número 1 en esta categoría. "Emerging Trends in Real Estate" acaba de clasificar a Miami como uno de los diez mejores mercados para inversión en el negocio inmobiliario y de urbanización comercial y "Child Magazine" la considera en el cuarto lugar entre las 100 mejores ciudades para criar una familia. Esta firma ha tomado en consideración para evaluar a Miami los centros pediátricos, coste de vivienda, calidad ambiental, número de parques de recreación, relación número de maestro-alumno, etc. A continuación se describen datos de algunos de estos factores.

La gran cantidad de **zonas de recreo**, el clima subtropical, la probabilidad anual de día soleado del 72%, una temperatura media anual de 25° centígrados, hacen que Miami sea un área ventajosa tanto para el turismo como para establecer empresas.

En el **aspecto educativo** el Condado de Miami tuvo un total de 360.202 alumnos matriculados en escuelas públicas (primaria, secundaria, etc...) en el curso 1999-2000, hecho que le convierte en el cuarto distrito con más alumnos de todos los Estados Unidos. El ratio de estudiantes por profesor es de 19/1. Asimismo en las escuelas públicas tienen en la actualidad un ordenador por cada 6 alumnos. En el estado de Florida estudian educación superior más de 220.000 personas repartidas a lo largo de sus 10 universidades públicas, 156 *colleges* y universidades privadas, 28 *Community Colleges* y más de 300 academias.

Desde el punto de vista **sanitario** Miami es una de las pocas ciudades de Estados Unidos que tiene más de 35 hospitales, sumando un total de 9.380 camas a finales de 1998. El personal sanitario que atiende toda esta infraestructura es próximo a las 30.000 personas.

En el aspecto de las **comunicaciones** el Condado de Dade dispone de una amplia variedad de medios de comunicación que, de forma escueta, se resumen en 9 compañías de cable, 16 estaciones de televisión, 9 periódicos, 6 revistas de periodicidad mensual, 15 estaciones de radio de AM y 23 estaciones de radio de FM.

La **renta per cápita** de Florida es la segunda más alta de los estados de la región sudeste de EE.UU. y la 20ª a nivel nacional. La renta per capita del ciudadano de Miami-Dade ha experimentado un crecimiento espectacular y ya se aproxima a la renta per cápita del resto de los Estados Unidos, como se aprecia en la siguiente tabla:

TABLA 2.8.- RENTA PER CÁPITA			
AÑO	Miami-Dade	Florida	Estados Unidos
1981	\$10.968	\$10.820	\$10.949
1985	\$13.905	\$13.939	\$13.899
1990	\$17.629	\$18.785	\$18.687
1995	\$20.605	\$23.512	\$23.562
1996	\$22.270	\$24.616	\$24.651
1997	\$23.020	\$25.645	\$25.924
1998	\$23.972	\$26.845	\$27.203
1999	\$24.733	\$28.023	\$28.518
2000		\$28.145	\$29.676

Fuente: U.S. Dept. of Commerce, Bureau of Economic Analysis

III.- ANALISIS DEL MERCADO

3.1.- EL MERCADO INTERNO

Páginas web de interés para este capítulo:

<http://www.eflorida.com> - Página de Enterprise Florida, Inc., una sociedad gubernamental-privada sin ánimo de lucro establecida para guiar el desarrollo de la economía en Florida. Su misión es mantener un clima adecuado que conduzca a la creación y retención de empleos y atraer inversión extranjera a Florida. Dentro de su página, si entra en "Information Center" obtendrá numerosos datos del Estado.

<http://www.beaconcouncil.com> - El Beacon Council es la organización oficial para el desarrollo económico del condado de Miami-Dade con el objetivo de atraer oportunidades de negocio extranjeras.

3.1.1. DATOS GENERALES

La evolución que ha experimentado el **Estado de Florida** tras la recesión de la década de los ochenta se ha reflejado en el cambio de una economía basada principalmente en el turismo, la agricultura y el segmento de la tercera edad, a una economía de índole urbana de sofisticadas actividades industriales y de servicios, donde el comercio y el intercambio internacional juegan un importante papel. Sin embargo, el turismo sigue siendo el principal recurso económico de Florida.

En efecto, los **servicios** (que incluyen servicios en general, servicios financieros, de seguros, inmobiliarios; transporte, ventas al detalle y al por mayor, etc.) constituyen el motor de la economía de Florida, tanto en términos de aportación al Producto Estatal Bruto (aprox. 73,5% en 1999) y ocupación generada (70,8% del empleo en 1999),

En 1999, la contribución del **sector industrial manufacturero** al Producto Estatal Bruto fue de 31.700 millones de dólares (lo que representa un 7,2% del mismo, muy por debajo del 16% nacional), empleando un total de 488.000 personas en unas 16.300 empresas. Además, actualmente están prosperando fuertemente una gran variedad de empresas manufactureras, tales como la electrónica e informática, dispositivos de rayos láser, imprenta y publicación, piezas y repuesto de automóvil, astilleros, aeronaves e instrumentos electrónicos de aviación y aparatos de diagnóstico médica. Florida es el primer estado de la nación en cuanto a redes de transmisión de imágenes por fibra óptica, transmisión a gran velocidad de señales de sonido, datos e informes y enlace mundial por satélite. También figuran entre las industrias recientemente establecidas las de tecnologías biológicas, de desarrollo experimental de sustancias de alta tecnología, y de computadoras dotadas de la denominada inteligencia artificial.

No hay que subestimar, sin embargo, el **negocio agrícola**. En 1999 Florida fue el segundo estado más importante en lo que a empleo agrícola se refiere, con unos ingresos anuales de 7.838 millones de dólares, dando empleo a más de 155.000 personas y generando más de 18.000 millones de dólares en actividades indirectas. Las cerca de 35.000 granjas comerciales del Estado suministran a la nación más del 70% de los cítricos, el 15% de los vegetales y el 25% del azúcar. Florida es líder nacional en la producción de más de 20 productos tales como naranjas, tomates, pomelos, limas, mandarinas, berenjenas, rábanos, coles, azúcar de caña, flores y plantas de hoja, pepino y maíz, además de ocupar uno de los principales puestos en la producción de leche, huevos, marisco fresco, o caballos.

A nivel del **Condado de Miami-Dade**, cabe destacar por su significativa presencia sectores como los servicios (turísticos, comercio internacional, industria manufacturera, transporte y comunicación, banca y servicios financieros, inmobiliaria, etc.) Igualmente son de importancia las plantas de fabricación biomédicas, las líneas aéreas, las tiendas detallistas para el gran consumo, *resorts* y hoteles, cruceros, hospitales y las granjas de frutas y vegetales.

En total, en 1999 se estimaban en unas 70.000 el número de empresas localizadas en Miami-Dade dando empleo a un total de 1.000.000 de personas. La tasa de desempleo es del 5,5%, una mejora sustancial si lo comparamos con el 6,8% registrado en 1998. Más de 75 de las 500 primeras empresas del *ranking* del *Fortune* tienen oficinas localizadas en Miami-Dade, jugando un papel fundamental, no sólo de manera directa a través de la contratación de empleados, sino contribuyendo también al crecimiento de empresas de menor tamaño.

3.1.2. SECTORES PRIORITARIOS Y DE ESPECIAL INTERÉS EN FLORIDA Y MIAMI DADE

Turismo

La economía de **Florida** depende en gran medida de este sector, el más importante para el Estado. En cifras, tenemos que una cifra récord de 58,9 millones de turistas visitaron Florida en 1999, cuyo impacto económico generó 46.700 millones de dólares, - un 8,4% más que en 1998- y dio empleo directo a 839.541 personas. Florida cuenta con 4.717 hoteles y moteles que totalizan 369.906 habitaciones, con una media de ocupación del 70% y un precio medio por habitación de \$90,78/día. Cuenta, además con más de 35.000 restaurantes con capacidad para 3 millones de personas.

Los principales estados de origen de los visitantes por aire en 1998 fueron New York, New Jersey y California, mientras que por coche procedían de Georgia, Alabama y Tennessee.

El turismo por transporte aéreo incrementó gracias a la reducción de las tarifas aéreas; en detrimento del transporte terrestre. Los principales orígenes del turismo fueron: Canadá, Reino Unido, Alemania, Brasil, Venezuela y Japón.

El turismo supone también uno de los principales sectores industriales de **Miami**, además de ser una importante fuente de ingresos. Según fuentes del *Greater Miami Convention & Visitors Bureau*, en 1999 más de 9.785.800 turistas visitaron Miami-Dade, 50.000 más que en 1998. Del total, un 55,1% eran visitantes extranjeros de los cuales el 60,4% eran latinoamericanos. El turismo procedente de Canadá (11,1% del total de visitantes extranjeros) y de Europa (25,6%) aumentó ligeramente.

El precio medio de las habitaciones en los hoteles de Miami-Dade se ha estabilizado en los últimos años siendo la tarifa media en 1998 de 122 dólares. En cuanto a la ocupación hotelera media anual en 1999 ésta fue del 68,6%, lo que representa una ligera bajada respecto al 69,2% de 1998.

Según estadísticas del *Miami Conventions & Visitors Bureau*, en el año 1999 las convenciones y ferias de negocios atrajeron un total de 898.800 delegados, lo que supuso unos ingresos brutos superiores a 985 millones de dólares.

Alta Tecnología - High-Tech

Nota: Este sector comprende las industrias de Tecnologías de la Información y Software, diseño ASIC, *Digital Media*, Opto-electrónica, semiconductores; Aero-espacial, Aviación y Defensa; Tecnologías de la Salud (laboratorios, equipos médicos, etc.), Biotecnología, Plásticos y Simulación.

Desde que en los años 50, **Florida** empezara a desarrollarse como un centro para la tecnología avanzada, cientos de empresas líderes de alta tecnología se han desplazado a Florida para establecer ahí su base de negocio, especialmente con vistas al mercado de Centro y Sur América y el Caribe. Caben destacar dos hechos: la apertura por parte de la NASA del Centro Espacial en Cabo Cañaveral en los años 50 y la creación del primer ordenador personal (IBM-PC) en Boca Raton a principios de los 80. Lo mismo está ocurriendo en fechas recientes con la nueva generación de empresas de internet -las "*dot.com companies*" o "*puntocom*"- que se están multiplicando por todo el estado y con mayor concentración en Miami, especialmente las que van dirigidas al mercado hispano.

Con un total de 9.000 empresas y unos 200.000 empleados, el estado de Florida ocupa el quinto lugar a nivel nacional tanto en número de empresas como de empleados en las industrias de alta tecnología, por detrás de California, Texas, Nueva York e Illinois. El ritmo de crecimiento del empleo en este sector es muy alto. De hecho, sólo en 8 años (de 1990 a 1998), Florida creó 40.000 nuevos puestos en este sector.

En ránking, se puede decir que Florida es el primer Estado en tecnologías para simulación con 300 empresas del sector y unos 10.000 empleados. Asimismo, es el segundo estado por detrás de California con mayor número de negocios relacionados con

actividades aeroespaciales o de defensa. De hecho este subsector cuenta en Florida con unos 1.500 establecimientos que dan empleo a más de 112.000 personas, generando unos ingresos de más de 15 billones de dólares en ventas anuales. Florida posee igualmente la segunda concentración más alta de laboratorios médicos, así como de fabricantes de equipos e instrumentos médicos, farmacéuticos, etc (2.100 empresas con más de 216.000 trabajadores). También es el sexto estado en fabricación de semiconductores.

La siguiente tabla ofrece una imagen del subsector de tecnologías de la información en 1999:

TABLA 3.1.2A.-NÚMERO DE EMPRESAS Y EMPLEADOS EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN FLORIDA EN 1999			
SUBSECTOR	Número de Empresas	Número medio de Empleados	Sueldo Medio
Fabricantes de Ordenadores y Equipos de Oficina	134	5.935	\$47.475
Fabricantes de Equipos de Comunicación	187	19.486	\$57.338
Fabricantes de Componentes Electrónicos y Accesorios	250	21.434	\$42.163
Sub-Total Fabricantes de equipos	571	46.855	\$49.146
Servicios de Comunicación y Comunicación de Mensajes	1.728	63.628	\$44.505
Telegrafía y otros Servicios de Comunicación y Mensajes	34	303	\$74.029
Programación de Ordenadores, Proceso de Datos y Servicios Relacionados	6.945	71.073	\$60.481
Sub-total Servicios	8.707	135.004	
TOTAL INDUSTRIA	8.278	181.859	\$51.993

Fuente: Enterprise Florida - Florida Dept. of Labor & Employment Security, Bureau of Labor Market & Performance Information

En cuanto a las exportaciones, el sector de alta tecnología exportó en 1999 un total de \$8.048 millones de dólares lo que representa un 24% de las exportaciones totales de Florida en ese año, que sumaron los \$34.156 millones.

En lo que se refiere a **Miami-Dade**, las autoridades del Condado han aunado sus esfuerzos con los condados de Broward y Palm Beach para la promoción del Sur de Florida como foco de atracción de nuevas empresas de alta tecnología. De hecho, están apareciendo organismos de reciente creación tales como el *InternetCoast*, el *Information Technology Task Force* o el *Miami Internet Alliance* que se encargan de llevar a cabo estudios y planificar estrategias que hagan del sur de la Florida una zona atractiva para estas industrias. En la página web de este organismo (<http://www.internetcoast.com/>) podrá encontrar directorios de empresas, actividades, noticias, así como un estudio de Febrero de 2000 con los datos de la industria y sub-sectores en los tres condados. [Para acceder al mismo (en formato acrobat "pdf"), desde la página principal pulsar sobre "*Internet Coast Committee Report*"].

Como resumen de dicho informe podemos resaltar que de 1996 al 2000 el número de empresas de alta tecnología aumentó un 33%, con una media de empleados por empresa de 13. Asimismo, las ventas por empresa aumentaron un 22%, de los \$4,15 millones a los \$5 millones. Cabe resaltar también, que en la actualidad se están construyendo dos nodos de acceso rápido de internet en Miami (NAP -*Network Access Point*) , de forma a mejorar la infraestructura de comunicaciones e Internet y hacer de la zona un nexo de unión con otros continentes lo que ha contribuido al rápido crecimiento en los sectores de tecnología de información y de telecomunicaciones. Según los últimos datos obtenidos, se calculan unas 5.831 las empresas de este sector dadas de alta sólo en el Sur de la Florida.

De hecho, y coincidiendo con la tendencia que se resalta en el punto anterior, un **estudio** reciente de *Americas Network Inc.*, titulado "*Top 20 Telecom Hubs*" le ha otorgado a Miami el quinto lugar entre los 20 primeros centros de distribución de telecomunicaciones de todo el mundo, tras Nueva York, Tokio, Londres y Los Angeles.

En conjunto, se puede decir que todos los agentes que engloban el desarrollo de este sector: Organismos institucionales, Instituciones académicas, Iniciativas privadas, Infraestructuras, Instituciones Financieras, y empresariado, están realizando grandes esfuerzos para impulsar el mismo.

Transporte

El **Estado de Florida** ofrece diferentes vías de transporte, entre ellas las autopistas y carreteras, los ferrocarriles, las vías fluviales y las rutas aéreas. También cuenta con la base espacial de Cabo Cañaveral, probablemente la que tiene mayor actividad en el tráfico de lanzaderas espaciales. La empresa que se radique en Florida puede contar con un sistema integrado de transporte, que ofrece todo tipo de posibilidades para alcanzar todo mercado nacional y mundial. Debido a la desregulación en materia de transportes, las tasas de los transportistas han sufrido una rebaja importante, concediéndose también un mejor y más variado servicio. Hay por otra parte un desequilibrio entre la cantidad de mercancía que se introduce y la que sale del estado por tren y carretera, dejando así un excedente de espacio que permite rebajar más las tasas.

Florida cuenta con:

- 14 puertos comerciales de aguas profundas, 9 puertos principales de aguas poco profundas, 4 puertos fluviales, 5 puertos de carga pesada y 16 puertos de entrada aduanera. Los puertos de mayor tamaño en la Florida se encuentran en Fort Lauderdale, Jacksonville, Miami y Tampa, y tienen barcos zarpando constantemente a destinos fuera y dentro del país. La mayoría de los puertos del estado están vinculados por el sistema de las vías navegables interiores.
- 20 aeropuertos comerciales, 125 aeropuertos públicos, y 12 de los aeropuertos ofrecen servicios internacionales. Desde los aeropuertos repartidos por todo el estado salen vuelos comerciales y de pasajeros constantemente.
- 14 sistemas ferroviarios de transporte de carga, conectados por cerca de 3.000 millas de red viaria.
- 4 autopistas interestatales principales que facilitan el acceso directo al sudeste y al mercado americano en general. Casi el 60% de la población estadounidense está a una noche de alcance por camión de Florida.

La autoridad del Puerto Espacial de Florida se formó como una sociedad anónima con el fin de desarrollar y poner en funcionamiento los centros de despegue espacial de uso comercial, además de fomentar el desarrollo de la industria espacial comercial. El Estado de Florida ofrece, a través de este organismo, numerosos incentivos para descubrir y expandir los proyectos espaciales.

En cifras tenemos que el sector de transporte y servicios públicos ocupó en 1999 en Florida a un total de 340.643 empleados lo que pone al estado en cuarto lugar a nivel nacional. Esta industria produce el 8,6% del Producto Estatal Bruto y genera un 5% del empleo total de Florida. El salario medio anual en este sector es de \$37.106.

El Puerto de **Miami** es uno de los más activos de la costa este de los EE.UU. En efecto, el Puerto Internacional de Miami se ha convertido en el principal puerto de entrada en los EE.UU. para los productos manufacturados en América Latina y el Caribe, ofreciendo además el mayor número de carga marítima a cualquiera de sus puertos. El pasado año, el puerto de Miami movió 7,8 millones de toneladas de carga, un 13% más que en 1999, situándose entre los 10 puertos más importantes de EE.UU. El Puerto Internacional de Miami es además, con más de 3 millones de pasajeros al año, el puerto de cruceros más grande del mundo, facilitando servicio, tanto de carga como de pasajeros, a más de doscientos puertos en todo el mundo.

Lo mismo sucede con su infraestructura aeroportuaria que ha llevado al Aeropuerto Internacional de Miami (MIA) a alzarse como el segundo de EE.UU. en cuanto a movimiento de pasajeros internacionales, el primero de EE.UU. y el sexto a nivel mundial en cuanto a carga total internacional. Tiene conexiones directas con más de 152 ciudades alrededor del mundo a través de las 140 líneas que operan desde Miami. En las comunicaciones concretas con Iberoamérica, ofrece en la actualidad más vuelos que ningún otro aeropuerto del mundo (un dato curioso que vale la pena mencionar es que existen más vuelos a Iberoamérica y el Caribe desde el Aeropuerto Internacional de Miami que desde los aeropuertos de Orlando, Houston, New Orleans, Atlanta, Tampa, and New York Kennedy combinados). Con respecto a las conexiones con Europa podemos decir que existen 300 vuelos semanales con destino, o procedencia, a 22 aeropuertos en 20 países europeos. Cada día aterrizan o despegan cerca de 1.418 vuelos de media desde este aeropuerto. En el año 2000 un total de 33,6 millones de pasajeros utilizaron el aeropuerto para sus

desplazamientos por avión, de los cuales el 47% eran de tránsito internacional. En cuanto a los datos de la carga aérea transportada, en 2000, estos muestran que se movilizaron 1.717.511 toneladas de las cuales un 83% correspondió a carga internacional.

Banca

Según datos del FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation* [<http://www2.fdic.gov/sod/>]), a Junio de 2000, **Florida** contaba con un total de 936 Instituciones bancarias con 4.661 oficinas repartidas por todo el Estado que totalizaban \$207.852 millones en depósitos. De las 4.661 oficinas, 4.045 eran bancos comerciales y 616 instituciones de ahorro, con 174.436 y 33.416 millones de dólares en depósitos respectivamente.

El Condado de Miami-Dade posee la mayor concentración de bancos domésticos e internacionales de la Costa Este al Sur de Nueva York, lo que convierte al sector bancario es uno de los sectores fundamentales de la fuerte actividad económica. Según datos del FDIC a Junio de 2000, había 72 instituciones bancarias con 549 oficinas registradas y operando en el área, sumando un total de 40.543 millones de dólares en depósitos.

De éstos, 59 son bancos comerciales (domésticos) que suman en total 451 sucursales con depósitos superiores a los 33.700 millones de dólares. Otros 6.763 millones están depositados en manos de las 13 instituciones de ahorros.

Por otro lado existen 13 *Edge Act Banks* que contabilizan un total de 7.042 millones de dólares en depósitos, así como 36 bancos e instituciones financieras internacionales procedentes de todos los continentes. Los depósitos que totalizan estos bancos internacionales son superiores a los 12.053 millones de dólares (a 31/12/2000).

Sector Inmobiliario

El mercado inmobiliario residencial y comercial de **Florida** es muy fuerte y está en alza. Esto no es de extrañar si se mira la forma y calidad de vida que se ofrece -condominios, apartamentos elevados con vistas al mar, campos de golf, etc. Según datos de la industria, en Florida se venden al año alrededor de 100.000 residencias unifamiliares. En el año 2000 se emitieron en el Estado 96.378 permisos nuevos para la construcción de viviendas unifamiliares y 41.746 permisos para viviendas multifamiliares.

En términos de inmobiliaria comercial, las tasas están igualmente al alza y se están llevando a cabo construcciones especulativas en zonas de oficinas suburbanas. Las alternativas para este mercado varían entre las altas torres de oficinas en la zona centro con vistas a la bahía, hasta los almacenes o centros de distribución cercanos a las autopistas o aeropuertos, pasando por las zonas de parque donde se incita a los trabajadores a desplazarse a pie o en bicicleta a las oficinas.

En 1999, las 40.269 empresas del sector de la construcción empleaban en Florida a 366.724 personas con un sueldo medio anual de \$29.943. Esto convierte a Florida en el tercer estado a nivel federal que más empleados tiene en este sector, que aporta un 5,1% del Producto Estatal Bruto.

En el **Condado de Dade**, el sector inmobiliario, basado en el valor de los contratos para la construcción, mantuvo unos índices constantes de crecimiento, de 1992 hasta 1996, año en que se produjo una bajada importante (-12 %), pasando el valor a \$2.070,8 millones, recuperándose en 1998 con \$2.735,1 millones (datos ofrecidos por el *McGraw Hill Information Service Co*). Esta ralentización se justifica debido a que en el periodo 1993-94 aún se estaban recuperando de la acción devastadora del huracán Andrew, que tuvo lugar en Agosto de 1992 y que causó alzas artificiales, así como al desarrollo de la ciudad y a la amplia demanda existente en los últimos años. Sin embargo, en 1999 se ha registrado otra caída del 14,9% bajando el valor de los contratos para la construcción a \$2.327,2 millones.

Datos del *Appraisal & Real Estate Economic Associates (AREEA)* sobre el mercado residencial, señalan que en 1999, se vendieron 4.565 viviendas unifamiliares nuevas y 27.967 usadas a un precio medio de \$166.410 y \$153.139 respectivamente. Asimismo, se vendieron 4.765 condominios nuevos y 15.205 usados a un precio medio de \$231.767 y \$116.394 respectivamente. El precio medio de alquiler del condado fue de \$823 al mes.

Según datos del Terranova *Market Research Department*, Dec. 99, Miami-Dade dispone de cerca de 30,4 millones de pies cuadrados para alquiler de oficinas de los cuales están disponibles un 11,1%. El precio medio de alquiler en aumentó de \$21,57 por pie cuadrado en 1998 a \$22,39 por pie cuadrado en 1999. Estos precios varían entre los \$18,77 en Biscayne Corridor y los \$26,25 dólares en el área de Coconut Grove.

En lo referente al alquiler de naves industriales, Miami dispone de 160 millones de pies cuadrados en oferta de los cuales un 6,32% está actualmente disponible. Un 30,4% de los mismos se encuentran ubicados en la zona del aeropuerto, un 20,8% en Hialeah, 14,7% por North Miami Beach y un 10% por Medley. Los precios de alquiler suelen variar entre \$3,70 por pie cuadrado en East Miami, a \$7,00 en West Miami/Coral Terrace, comprendiendo todo tipo de precios intermedios.

En cuanto a la oferta inmobiliaria para tiendas y centros comerciales (detallistas), Miami-Dade dispone de 25,7 millones de pies cuadrados, de los cuales 1,7 millones (un 6,6%) se encuentran disponibles en prácticamente todo el área del Condado.

Para más información sobre el sector inmobiliario en Miami-Dade puede visitar la siguiente página web: <http://www.beaconcouncil.com/life/realestate.asp>.

Sanidad

La industria sanitaria en **Florida** contaba en 1997 con 465 hospitales que daban empleo a unos 217.000 trabajadores. El Estado es el segundo después de California en cuanto a número de compañías (30.160 en total en 1997) y de empleados (565.800) relacionados con la salud, y servicios complementarios. Existen además seis hospitales-escuelas en el estado.

A medida que avanzan las tecnologías médicas y que aumenta la edad media de la población, se estima que los servicios sanitarios generarán el mayor número de puestos de trabajo de aquí al año 2005.

Las PYMES de Florida tienen ahora acceso a más de 200 planes de seguros médicos mediante cualquiera de las once *Community Health Purchasing Alliances*, quienes actualmente tienen aseguradas a más de 36.000 personas gracias a los paquetes especiales que ofrecen a empresas con menos de 50 empleados.

Desde el punto de vista sanitario, el **condado de Miami-Dade** dispone de la mayor concentración de hospitales de toda Florida. Son 35 los hospitales dispersos en el área que suman un total de 9.380 camas (datos referidos a 1998 y proporcionados por el *Health Council of South Florida*). El personal sanitario que atiende toda esta infraestructura es de casi 30.000 personas lo que atrae a pacientes de todo el estado, el Caribe y Latino América.

Comercio Minorista

El comercio detallista es una de las industrias más importante de **Florida** con una tendencia al alza, debido al crecimiento tanto de la población como de los ingresos. Esta industria genera un 11,4% (50.610 millones de dólares) del Producto Estatal Bruto y da empleo a más de 1,34 millones de personas (19,8% de la fuerza laboral de Florida), con un sueldo medio anual de \$17.836 (un 2% por encima de la media nacional). En 1997 existían 82.363 comercios minoristas, un 3,2% más que en 1996

Los dos sectores minoristas con más importancia son los establecimientos de comida y bebida, así como el de automóviles.

En 1999, las ventas detallistas totales de **Miami-Dade** alcanzaron los 26,9 millones de dólares, un 17,9% más que el año anterior, lo que le sitúa en el puesto número 28 a nivel nacional en ventas al detalle. En Florida esta cifra sumó los 160.000 millones de dólares, por lo que Miami-Dade representa un 16,8% del total de las ventas detallistas del estado.

En la siguiente tabla se puede comprobar la evolución y tendencias del comercio minorista Miami Dade:

TABLA 3.1.2b.-VENTAS MINORISTAS POR TIPO DE TIENDAS (EN MILES DE DÓLARES US)					
Categoría de tienda	1996	1997	1998	1999	Ranking de Miami en USA

Ventas tiendas de alimentación	3.213.826	3.309.361	3.470.681	3.946.083	29
Ventas tiendas de mercancía general	2.262.050	2.187.855	2.211.263	2.670.862	31
Ventas restaurantes y bares	2.177.298	2.161.434	2.261.419	2.311.423	29
Ventas tiendas del hogar y electrodomésticos	1.736.062	1.853.350	1.999.805	1.679.691	28
Ventas concesionarios automóviles	5.021.309	5.034.298	5.267.809	7.259.393	29
Ventas tiendas ropa y accesorios	1.677.457	1.671.533	1.730.597	2.044.214	13
Ventas tiendas droguería	1.157.803	1.270.677	1.362.512	1.613.853	12
Total Ventas al detalle	21.396.408	21.792.534	22.808.518	26.897.557	28

Fuente: Market Statistics, 2000 Demographics USA, County Edition (The Beacon Council's web page: www.beaconcouncil.com)

Cine y Fotografía

Uno de los sectores que están teniendo un crecimiento más espectacular en **Miami-Dade** es el del cine y la fotografía. Desde que hace una década el fotógrafo Bruce Weber utilizara Miami-Beach para realizar la campaña publicitaria de Calvin Klein, Miami se ha convertido en uno de los lugares preferidos para el rodaje de películas y spots publicitarios, situando al estado entre los primeros productores nacionales de esta industria. Una de las razones principales para este desarrollo es -aparte del clima favorable- que los directores y productores de cine coinciden en señalar que los costes para la elaboración de sus proyectos son mucho más bajos que si se realizaran en Los Angeles o en Nueva York. Además estas ciudades cada vez ponen más inconvenientes burocráticos, siendo la ciudad de Miami la que facilita de forma más rápida y eficaz los permisos necesarios.

Hoy en día, compañías de medios tan diversas como Sony, Disney, Warner-Brothers, BMG y MTV tienen oficinas en Miami, ya sean de producción, ventas, o servicios al cliente. Asimismo, Univisión y Telemundo, las cadenas en español más grandes de la nación, tienen sus oficinas centrales en Miami.

El *Miami-Dade Office of Film & Entertainment* (<http://www.co.miami-dade.fl.us/film/>) reportó, de Enero a Junio de 2000, un total de 2.860 permisos otorgados con un impacto económico de unos 107 millones de dólares para el Condado. De estos, 5,6 millones provienen del rodaje de películas, 6,7 millones de producciones para T.V. y 25,7 millones de anuncios. Pero todavía, la producción fotográfica lidera la aportación económica del sector, con unos ingresos de 69 millones de dólares -un 64,5% del impacto económico total en lo que va de año. A estos ingresos hay que añadir no solo los costes de producción y contratación de operarios, sino también el alquiler de vehículos, habitaciones de hotel, restaurantes, etc... Normalmente las actividades de este sector las realizan productoras cinematográficas independientes.

Entre los factores a tener en cuenta en el crecimiento de esta actividad están el gran mercado en lengua española de los EE.UU. y Latinoamérica (Miami se ha convertido en el centro de los medios de comunicación hispánicos de los EE.UU.) las exportaciones de programas para la publicidad televisiva europea y las coproducciones EE.UU.-extranjero.

3.2.- EL MERCADO EXTERNO (COMERCIO INTERNACIONAL)

3.2.1. TABLAS ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE FLORIDA Y MIAMI-DADE

Tabla 3.2.1 - COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS DE FLORIDA 1998-2000							
COMERCIO DE MERCANCÍAS POR LOS DISTRITOS ADUANEROS DE MIAMI Y TAMPA							
		Millones de Dólares			% Cambio	% Cambio	% sobre
		1998	1999	2000	1998-1999	1999-2000	total 2000
Comercio Total de Mercancías		69.282,76	69.592,48	73.751,45	0,4%	6,0%	100,00%
	Distrito Aduanero de Miami	51.716,36	51.946,96	55.985,10	0,4%	7,8%	75,91%
	Distrito Aduanero de Tampa	17.566,39	17.645,52	17.766,35	0,5%	0,7%	24,09%
Exportaciones Totales de Mercancías		37.639,56	34.155,95	35.850,95	-9,3%	5,0%	100,00%

	Distrito Aduanero de Miami	30.204,78	28.537,80	31.034,66	-5,5%	8,7%	86,57%
	Distrito Aduanero de Tampa	7.434,78	5.618,15	4.816,28	-24,4%	-14,3%	13,43%
Importaciones Totales de Mercancías		31.643,20	35.436,53	37.900,51	12,0%	7,0%	100,00%
	Distrito Aduanero de Miami	21.511,58	23.409,16	24.950,44	8,8%	6,6%	65,83%
	Distrito Aduanero de Tampa	10.131,62	12.027,37	12.950,07	18,7%	7,7%	34,17%

10 PRINCIPALES PARTIDAS DE EXPORTACIÓN DE FLORIDA 1998-2000

HS	Partida	Millones de Dólares			% Cambio	% Cambio	% sobre
		1998	1999	2000	1998-1999	1999-2000	total 2000
84	Maquinaria	9.491,16	8.304,23	9.052,81	-12,5%	9,0%	25,25%
85	Maquinaria Eléctrica	5.860,09	6.032,58	6.571,01	2,9%	8,9%	18,33%
61	Prendas de vestir de punto	1.396,04	1.686,22	2.048,84	20,8%	21,5%	5,71%
90	Instrumentos ópticos y médicos	2.071,15	1.877,26	1.829,45	-9,4%	-2,5%	5,10%
87	Vehículos a motor	2.512,74	1.658,69	1.811,82	-34,0%	9,2%	5,05%
88	Aparatos aerospaciales	1.638,02	1.598,63	1.574,07	-2,4%	-1,5%	4,39%
62	Prendas de vestir tejidas	1.868,52	1.461,60	1.500,42	-21,8%	2,7%	4,19%
31	Fertilizantes	1.809,49	1.737,50	1.128,19	-4,0%	-35,1%	3,15%
30	Productos Farmacéuticos	732,18	706,82	925,19	-3,5%	30,9%	2,58%
39	Plásticos	776,90	628,58	692,69	-19,1%	10,2%	1,93%

10 PRINCIPALES PARTIDAS DE IMPORTACIÓN DE FLORIDA 1998-2000

HS	Partida	Millones de Dólares			% Cambio	% Cambio	% sobre
		1998	1999	2000	1998-1999	1999-2000	total 2000
87	Vehículos a motor	6.108,18	6.777,24	7.302,88	11,0%	7,8%	19,27%
61	Prendas de vestir de punto	3.542,73	4.115,42	4.534,93	16,2%	10,2%	11,97%
62	Prendas de vestir tejidas	3.757,56	3.695,15	3.898,37	-1,7%	5,5%	10,29%
88	Aparatos aerospaciales	1.561,92	3.164,32	3.596,33	102,6%	13,7%	9,49%
84	Maquinaria	1.881,99	2.910,85	2.382,99	54,7%	-18,1%	6,29%
85	Maquinaria Eléctrica	1.585,13	1.382,41	1.757,66	-12,8%	27,1%	4,64%
27	Combustibles minerales...	829,39	998,65	1.550,69	20,4%	55,3%	4,09%
03	Pescado y Marisco	1.157,89	1.205,94	1.261,81	4,1%	4,6%	3,33%
98	Otros productos especiales	966,22	1.136,59	1.047,87	17,6%	-7,8%	2,76%
90	Instrumentos ópticos y médicos	641,45	685,01	811,25	6,8%	18,4%	2,14%

10 PRIMEROS PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE FLORIDA 1998-2000

Rank	País	Millones de Dólares			% Cambio	% Cambio	% sobre
		1998	1999	2000	1998-1999	1999-2000	total 2000
1	Brasil	6.266,84	5.839,93	6.951,15	-6,8%	19,0%	19,39%
2	Venezuela	3.389,75	2.605,78	2.673,78	-23,1%	2,6%	7,46%
3	República Dominicana	2.187,88	2.248,18	2.489,30	2,8%	10,7%	6,94%
4	Argentina	2.498,03	1.996,22	1.948,06	-20,1%	-2,4%	5,43%
5	Colombia	2.606,40	1.813,94	1.780,59	-30,4%	-1,8%	4,97%
6	Costa Rica	1.377,30	1.503,99	1.652,62	9,2%	9,9%	4,61%
7	Honduras	1.404,13	1.463,05	1.652,03	4,2%	12,9%	4,61%
8	Chile	1.068,85	1.036,76	1.198,41	-3,0%	15,6%	3,34%
9	El Salvador	833,09	927,80	1.049,59	11,4%	13,1%	2,93%

10	Reino Unido	809,25	768,67	978,90	-5,0%	27,3%	2,73%
10 PRIMEROS PAISES DE PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES A FLORIDA 1998-2000							
		Millones de Dólares			% Cambio	% Cambio	% sobre
Rank	País	1998	1999	2000	1998-1999	1999-2000	total 2000
1	Japón	3.359,99	4.012,63	4.219,21	19,4%	5,1%	11,13%
2	Alemania	1.999,74	2.907,62	3.532,30	45,4%	21,5%	9,32%
3	Brasil	2.353,55	2.751,34	3.253,30	16,9%	18,2%	8,58%
4	República Dominicana	2.391,77	2.436,07	2.538,68	1,9%	4,2%	6,70%
5	Costa Rica	1.650,18	2.713,10	2.349,68	64,4%	-13,4%	6,20%
6	Honduras	1.831,31	2.034,00	2.171,64	11,1%	6,8%	5,73%
7	Guatemala	1.216,87	1.295,60	1.503,19	6,5%	16,0%	3,97%
8	Colombia	1.465,65	1.486,87	1.491,81	1,4%	0,3%	3,94%
9	El Salvador	1.036,51	1.130,57	1.314,35	9,1%	16,3%	3,47%
10	Francia	1.076,12	1.508,34	1.274,82	40,2%	-15,5%	3,36%

- Las exportaciones son en valor f.a.s. sin especificación del estado de origen.

** Las Importaciones están basadas en el valor general de la mercancía importada a través de las aduanas de Tampa y Miami donde los bienes fueron efectivamente descargados.

Fuente: **Enterprise Florida, Inc., Marketing and Information Department.** [Datos Primarios: U.S. Dept. of Commerce, Bureau of the Census Foreign Trade Division]

3.2.2. ANALÍISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DE FLORIDA Y MIAMI-DADE

Es sumamente ventajosa la cercanía del **estado de Florida** a los principales mercados del exterior. Su ubicación permite el despacho rápido y económico de productos hasta los puntos de entrega en el extranjero, a la vez que permite al comerciante valerse de la estabilidad política y económica de los EE.UU. Por lo tanto, centenares de empresas multinacionales han fijado en la Florida -y particularmente el condado de Dade- sus casas matrices para el mercado latinoamericano. Así, el comercio internacional se está convirtiendo en uno de los negocios claves de Florida, ocupando directa o indirectamente a casi un 10% de la fuerza laboral total.

En el año 2000 se contabilizó un **comercio total** récord a través del Distrito Aduanero de Florida de 73.751 millones de dólares. Las **importaciones** totales sumaron en ese mismo año 37.900 millones de dólares (un 7% más que en 1999), mientras que las **exportaciones** alcanzaron los \$35.850 millones (un 5% más que en 1999), de las cuales un 81,5% correspondían a productos fabricados en Florida. Esto supone una **balanza comercial** negativa para el Estado de 2.050 millones de dólares. El 2000 fue el decimoséptimo año en que el comercio internacional de Florida experimentó un aumento.

A nivel nacional, en 2000, Florida representó un 3,7% del comercio total del país, por debajo del 4,1% que representó en 1999. Asimismo, las exportaciones de Florida pasaron de representar un 4,9% del total exportado por Estados Unidos en 1999 a un 4,6% en el 2000, y las importaciones descendieron en ese mismo periodo de un 3,5% a un 3,1% del total nacional. Este es el segundo año consecutivo en que el estado registra un descenso en la importancia relativa dentro del volumen comercial tanto exportador como importador del país, lo que puede atribuirse al hecho de que existen cada vez más conexiones directas entre otros centros de EE.UU. y Latino América permitiendo que parte del tráfico de mercancías eviten pasar por Florida.

Por productos, Florida es un exportador muy diversificado. A las exportaciones tradicionales tales como la maquinaria -especialmente para el tratamiento de la información-, los vehículos de motor, las prendas y complementos de vestir, y los productos de papel; se han sumado nuevas partidas tales como los productos de alta tecnología, biotecnología, farmacéuticos y otros artículos con mayor valor añadido, lo que ilustra tanto la naturaleza cambiante como la creciente sofisticación en las economías de los socios comerciales de Florida. Las exportaciones de Florida en 2000 fueron particularmente fuertes para las siguientes mercancías: Maquinaria (25,2% del total), maquinaria eléctrica (18,3%), prendas de vestir de punto (5,7%), aparatos e instrumentos ópticos y médicos (5,1%), vehículos a motor (5%), aparatos aeroespaciales, etc.

A su vez importa vehículos automóviles de pasajeros (19,3%), prendas de vestir de punto (12%), prendas de vestir tejidas (10,3%), aparatos aeroespaciales y de aviación (9,5%), maquinaria (6,2%), maquinaria eléctrica, combustibles minerales y pescados, crustáceos y moluscos.

Por áreas económicas, Florida ha actuado tradicionalmente en EEUU como puente hacia Latinoamérica y el Caribe, que de hecho representan cuatro quintas partes del total exportado por Florida en 2000, y más de la mitad del total importado. De los 10 principales socios comerciales de Florida, ocho (a excepción de Japón y Alemania) corresponden a países de Iberoamérica.

Si nos centramos en Europa, el comercio total entre Europa y Florida alcanzó en el 2000 los \$12.400 millones (un 16,8% del comercio total de Florida). Sin embargo, esta relación no está muy equilibrada ya que por cada dólar que Florida exporta a la Unión Europea, importa tres. De hecho, la Unión Europea absorbe un 9% de las exportaciones totales del estado, mientras que cerca de un cuarto de lo que importa Florida procede de ahí.

Por países, los principales países de destino de las exportaciones de Florida fueron en 2000: Brasil (con un 19,3%) muy por delante de Venezuela (7,5%), la República Dominicana (6,9%), Argentina (5,4%) y Colombia (5%). En cuanto a las importaciones de 2000, los principales países de procedencia fueron: Japón (11,1%), Alemania (9,3%), Brasil (8,6%), República Dominicana (6,7%) y Costa Rica (6,2%).

De los 73.751 millones de dólares que se movieron en 2000 a través del Distrito Aduanero de Florida, un 75,9%,-55.985 millones- se hizo a través del Distrito Aduanero de Miami (#52), pasando el 24,1% restante por el Distrito Aduanero de Tampa (#18). Estos porcentajes varían enormemente si analizamos por separado las importaciones y las exportaciones de cada uno de los Distritos ya que Miami representa un 86,6% del total de las exportaciones de Florida y un 65,8% de las importaciones, representando Tampa el 13,4% y el 34,2% restante, respectivamente. Esto refleja pues un superávit comercial para la zona de Miami de 6.084 millones de dólares, frente al déficit del área de Tampa de 8.134 millones.

El comercio exterior es un sector básico en la economía de **Miami** debido fundamentalmente a:

- La estratégica localización y el carácter internacional de Miami: Miami ha sido conocida desde hace tiempo como el principal puente comercial en las Américas -un mercado de 735 millones de personas-.
- Unas excelente red de infraestructuras, tanto marítimas como aéreas han permitido a Miami ejercer de centro de operaciones con Iberoamérica, tanto para viajes de prospección como para almacenamiento y distribución de productos re-exportables. La Zona Franca de Miami también facilita la gestión de las transacciones comerciales internacionales cada año.
- El centro bancario internacional de Miami es el segundo de EE.UU. con más de 40 entidades internacionales, y con un impacto enorme en la actividad financiera local.
- Como centro de comercio internacional, el área de Miami-Dade cuenta con más de 23 oficinas comerciales, 50 consulados y 31 cámaras de comercio binacionales todos ellos dedicados, a dar apoyo a la comunidad internacional de negocios proporcionando información comercial, oportunidades, contactos y material estadístico de utilidad, entre otros servicios.

Como hemos comentado, las transacciones en comercio internacional a través del Distrito Aduanero de Miami totalizaron en 2000 un montante de 55.985 millones de dólares, lo que representa un incremento del 7,8% respecto al año anterior que fue de \$51.947 millones.

En 2000 más del 67% de las exportaciones totales del distrito -\$20.850 millones- se realizaron con diez países del área que son, por orden de importancia: Brasil (20,7%), República Dominicana (7,5%), Venezuela (7,3%), Argentina (5,7%), Colombia (5,5%), Honduras, Costa Rica, Chile, El Salvador y Guatemala.

En cuanto a las importaciones del área, de los \$24.900 millones totales de transacciones en 2000, más del 56% se hizo con 10 países: Brasil (10,3%), República Dominicana (8,1%), Costa Rica (7,8%), Honduras (7,7%), Colombia (5,5%), Guatemala, El Salvador, China, Italia, y el Reino Unido.

Por principales partidas, en 2000, Miami exportó: maquinaria, calderas, reactores nucleares (representando más del 25% del total de exportaciones de Miami); maquinaria eléctrica y aparatos de sonido, telecomunicación y televisión (alrededor del 20%); prendas y complementos de vestir (10%) y aparatos de óptica, fotografía, médico-quirúrgicos y sus partes.

A su vez, importó: prendas y complementos de vestir (cerca del 30%), maquinaria y calderas (10%), aviones, naves aeroespaciales y sus partes y maquinas eléctricas y aparatos de sonido y televisión.

Todos estos datos de comercio internacional son muy significativos puesto que demuestran que el área de Miami no basa su éxito económico únicamente en el turismo y en los servicios bancarios y financieros, sino también en el comercio internacional y las actividades afines. En efecto, se ha congregado en Florida una comunidad comercial internacional que presta servicios peritos comerciales y financieros a los comerciantes e inversionistas.

3.3.- RELACION COMERCIAL BILATERAL CON ESPAÑA

3.3.1. ANALÍISIS DEL COMERCIO BILATERAL DE ESPAÑA CON ESTADOS UNIDOS

A continuación se detallan las tablas con los datos de comercio exterior entra **España y Estados Unidos**

TABLA 3.3.1a- BALANZA COMERCIAL BILATERAL ESPAÑA – ESTADOS UNIDOS						
(En Millones de Dólares)						
CONCEPTO	1996	1997	1998	1999	2000	% Cambio 2000/99
Exportación española a EEUU(*)	4.281	4.605	4.784	5.055	5.731	13,28%
Total importaciones EEUU	795.289	896.704	911.896	1.024.618	1.216.743	18,75%
% España sobre total Importaciones EEUU (Cuota de Mercado España)	0,54%	0,53%	0,52%	0,49%	0,47%	
Importación española de EEUU(**)	5.486	5.544	5.465	6.132	6.323	3,11%
Total exportaciones EEUU	625.075	689.182	682.138	695.797	782.429	12,45%
% España sobre total Exportaciones EEUU (Cuota de Mercado España)	0,88%	0,80%	0,80%	0,88%	0,81%	
Comercio Total	9.767	10.149	10.249	11.187	12.054	7,75%
Saldo Comercial	-1.205	-939	-681	-1.076	-592	44,9%
Tasa de Cobertura	78,03%	83,06%	87,54%	82,44%	90,64%	-

(*) valor en aduana (**) F.A.S

Fuente: World Trade Atlas, con datos del U.S. Department of Commerce

Se observa un leve aumento de las exportaciones de EE.UU. a España, (3,11%) y mayor aumento de las ventas españolas al mercado estadounidense (13,28%), justificado en parte por la alta valoración del dólar. Nuestro déficit comercial con Estados Unidos se reduce significativamente (44,9%) y se registra una mejora de 8,2 puntos en la tasa de cobertura que pasa a ser de 90,64%. Sin embargo, el crecimiento de nuestra exportación ha sido inferior al crecimiento de las importaciones totales en EE.UU. En consecuencia, se ha producido un descenso de nuestra cuota en este mercado, desde el 0,52% en 1998 al 0,49% en 1999 y 0,47% en el año 2000. España figura en el puesto número 32 como país proveedor de EE.UU. (puesto 30 en 1999).

Por partidas, la relación comercial **España-EEUU** fue la siguiente:

TABLA 3.3.1b - PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ESPAÑA A EEUU POR PARTIDAS						
(En Millones de dólares, Valor general en aduana)						
Núm. Capítulo	Capítulo Arancel Armonizado	1998 Cantidad	1999 Cantidad	2000 Cantidad	% Cambio 2000/99	%/total 2000
84	1. Calderas y maquinaria	482,2	446,7	645,4	44,48%	11,26%
98	2. Otras Clasificaciones especiales	137,2	166,1	405,0	143,83%	7,07%

27	3. Combustibles y aceites minerales	206,7	138,0	397,0	187,68%	6,93%
72	4. Fundición de hierro o acero	313,4	273,0	328,9	20,48%	5,74%
64	5. Calzado de cuero	390,7	326,6	325,1	-0,46%	5,67%
85	6. Maquinaria/material eléctrico equipos de grabación/ reproducción audiovisual y todas sus partes	200,5	255,7	273,8	7,08%	4,78%
69	7. Productos cerámicos	219,2	253,3	259,0	2,25%	4,52%
20	8. Conservas vegetales y de frutos	263,4	287,8	247,2	-14,11%	4,31%
87	9. Compon. y accesorios de automoción	200,5	240,3	213,4	-11,19%	3,72%
29	10. Productos químicos orgánicos	180,2	214,3	199,3	-7,00%	3,48%
73	11. Manufacturas de hierro o acero	124,2	128,5	170,1	32,37%	2,97%
TOTAL EXPORTACIÓN ESPAÑA A EEUU		4.784	5.055	5.731	13,37%	100,00%

Fuente: United States International Trade Commission, Dpto de Comercio de EEUU [<http://www.dataweb.usitc.gov/scripts/INTRO.asp>]

Nota: estas 11 primeras partidas suman un 60,5% del total exportado por España a EE.UU.

TABLA 3.3.1c - PRINCIPALES IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE EEUU POR PARTIDAS							
(En Millones de Dólares, Valor FAS)							
Núm. Capítulos	Capítulos Arancel Armonizado	1998 Cantidad	1999 Cantidad	2000 Cantidad	% Cambio 2000/99	%/total 2000	
88	1. Aeronaves y sus partes	196,6	1.197,2	1.291,6	7,89%	20,43%	
84	2. Calderas y maquinaria	859,9	925,9	861,7	-6,93%	13,63%	
85	3. Maq./mat. eléctrico, equipos de grabación/ reproducción audiovisual y sus partes	597,90	591,0	618,1	4,59%	9,78%	
90	4. Instrumentos ópticos/medición	401,1	456,0	487,4	6,89%	7,71%	
87	5. Componentes y accesorios de automoción	343,0	318,9	304,8	-4,42%	4,82%	
12	6. Semillas y frutos oleaginosos	402,5	251,7	247,6	-1,63%	3,92%	
44	7. Madera	202,5	220,3	244,7	11,08%	3,87%	
98	8. Otras Clasificaciones especiales	168,3	209,9	209,4	-0,24%	3,31%	
30	9. Productos farmacéuticos	145,9	179,1	196,5	9,72%	3,11%	
27	10. Combustibles y aceites minerales	185,3	156,9	172,7	10,07%	2,73%	
29	11. Productos químicos orgánicos	157,6	130,9	154,6	18,11%	2,45%	
TOTAL IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE EEUU		5.465	6.132	6.323	3,11%	100,00%	

Fuente: United States International Trade Commission, Dpto de Comercio de EEUU [<http://www.dataweb.usitc.gov/scripts/INTRO.asp>]

Nota: estas 11 primeras partidas suman un 76% del total importado por España de EE.UU.

TABLA 3.3.1d - COMERCIO BILATERAL DE SERVICIOS PRIVADOS EE.UU. – ESPAÑA								
(en Millones de Dólares)								
	Exportaciones de Estados Unidos				Importaciones de Estados Unidos			
	1998	1999	Variación 98-99	% s/Total Exp. 1999	1998	1999	Variación 98-99	% s/Total Imp. 1999
TOTAL	3.506	3.812	8,73%	100,00%	1.882	2.174	15,52%	100,00%
Viajes	961	1.043	8,53%	27,36%	1.138	1.223	7,47%	56,26%
Pasajeros (Billetes)	386	310	-19,69%	8,13%	172	289	68,02%	13,29%
Otros transportes	231	245	6,06%	6,43%	116	124	6,90%	5,70%

Flete	139	134	-3,60%	3,52%	35	37	5,71%	1,70%
Servicios Portuarios	92	111	20,65%	2,91%	81	87	7,41%	4,00%
Royalties y Licencias	558	585	4,84%	15,35%	17	44	158,82%	2,02%
Otros Servicios Privados	1.370	1.629	18,91%	42,73%	439	494	12,53%	22,72%
Intracompañías	529	600	13,42%	15,74%	100	141	41,00%	6,49%
Compañías no afiliadas	841	1.029	22,35%	26,99%	339	353	4,13%	16,24%
Educación	83	82	-1,20%	2,15%	134	159	18,66%	7,31%
Serv. Financieros	132	234	77,27%	6,14%	39	42	7,69%	1,93%
Seguros (ingresos netos)	6	-5	-183,33%	-0,13%	6	10	66,67%	0,46%
Telecomunicaciones	32	27	-15,63%	0,71%	54	58	7,41%	2,67%
Servicios Técnicos y Profesionales	189	278	47,09%	7,29%	99	81	-18,18%	3,73%
- Publicidad	5	5	0,00%	0,13%	34	19	-44,12%	0,87%
- Servicios informáticos y procesado de datos	30	41	36,67%	1,08%	3	1	-66,67%	0,05%
- Servicios de inform. y bases de datos	23	27	17,39%	0,71%	1	(*)	(-)	(-)
- Serv. de I+D y testing	5	5	0,00%	0,13%	5	7	40,00%	0,32%
- Gerencia, consultoría & RR.PP	4	10	150,00%	0,26%	9	7	-22,22%	0,32%
- Servicios Legales	13	15	15,38%	0,39%	9	11	22,22%	0,51%
- Serv. Construcción, arquitect., minería	7	7	0,00%	0,18%	(*)	(*)	(-)	(-)
- Ingeniería Industrial	11	32	190,91%	0,84%	(d)	16	(-)	0,74%
- Serv. Instalación y manten. de equipos	21	53	152,38%	1,39%	7	1	-85,71%	0,05%
- Otros	69	84	21,74%	2,20%	(d)	18	(-)	0,83%
Otros Servicios	399	412	3,26%	10,81%	7	6	-14,29%	0,28%

Fuentes: U.S. International Services; Survey of Current Business (October 2000), BEA (U.S. Dept. of Commerce)

<http://www.bea.doc.gov/bea/ARTICLES/INTERNAT/INTSERV/2000/1000is.pdf>

(*) Indica valores inferiores a \$500.000

(d) El dato fue suprimido para evitar la revelación de datos de compañías individuales.

3.3.2. ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL DE ESPAÑA CON FLORIDA Y MIAMI-DADE

En cuanto a las relaciones comerciales **Florida -España**, la situación es la siguiente:

TABLE 3.3.2a - BALANZA COMERCIAL ESPAÑA / EE.UU. / FLORIDA / MIAMI 2000 - 1er Trimestre 2001 (en millones de dólares)							
	Export. de EEUU/Florida a España**	Export.% Cambio 00/99	Import. a EEUU/Florida de España*	Import. % Cambio 00/99	Saldo Comercial España	% Cambio 2000/99	% Tasa Cobertura
AÑO 2000							
ESPAÑA – EE.UU.	6.323	3,09%	5.731	13,28%	-592	-44,80%	90,64%
ESPAÑA – FLORIDA	288,5	-0,40%	441,7	22,50%	153,2	115,12%	153,10%
% FLORIDA/EE.UU.	4,50%		7,69%				
ESPAÑA – MIAMI	275,3	-2,40%	347,4	2,80%	72,1	28,60%	126,19%

% MIAMI/FLORIDA.	95,42%		78,65%				
PRIMER TRIMESTRE 2001 (ENERO-MARZO) (1)							
ESPAÑA – EE.UU.	1.655	25,60%	1.378	-9,10%	-277	238,80%	83,26%
ESPAÑA – FLORIDA	74,6	20,30%	122	-9,80%	47,4	-35,60%	163,50%
% FLORIDA/EE.UU.	4,50%		8,85%				
ESPAÑA – MIAMI	71,2	21,20%	102	10,90%	30,8	-6,60%	
% MIAMI/FLORIDA.	95,40%		83,60%				

(*) valor en aduana (**) valor F.A.S

(1) Estos datos corresponden a los meses de Enero a Marzo y están comparados con los mismos datos del año anterior.

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Departamento de Investigación. [Datos primarios: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los EE.UU.].

TABLA 3.3.2b - COMERCIO BILATERAL DE MERCANCIAS DE FLORIDA CON ESPAÑA 1998-2000						
Segmentación por distrito aduanero (Miami y Tampa)						
	1998	1999	2000	% distrito/ total 2000	1998-1999 % Change	1999-2000 % Change
Comercio Total Florida-España	\$ 636.081.980	\$ 650.365.481	\$ 730.225.134	100,00%	2,2	12,3
Distrito Aduanero de Miami	\$ 601.031.445	\$ 620.207.093	\$ 622.752.608	85,28%	3,2	0,4
Distrito Aduanero de Tampa	\$ 35.050.535	\$ 30.158.388	\$ 107.472.526	14,72%	-14,0	256,4
Exportaciones de Florida a España**	\$ 300.879.296	\$ 289.739.636	\$ 288.498.155	100,00%	-3,7	-0,4
Distrito Aduanero de Miami	\$ 292.425.932	\$ 282.121.715	\$ 275.340.923	95,44%	-3,5	-2,4
Distrito Aduanero de Tampa	\$ 8.453.364	\$ 7.617.921	\$ 13.157.232	4,56%	-9,9	72,7
Importaciones a Florida de España*	\$ 335.202.684	\$ 360.625.845	\$ 441.726.979	100,00%	7,6	22,5
Distrito Aduanero de Miami	\$ 308.605.513	\$ 338.085.378	\$ 347.411.685	78,65%	9,6	2,8
Distrito Aduanero de Tampa	\$ 26.597.171	\$ 22.540.467	\$ 94.315.294	21,35%	-15,3	318,4
Saldo Comercial para España	\$ 34.323.388	\$ 70.886.209	\$ 153.228.824	100,00%	106,5	116,2
Distrito Aduanero de Miami	\$ 16.179.581	\$ 55.963.663	\$ 72.070.762	47,03%	245,9	28,8
Distrito Aduanero de Tampa	\$ 18.143.807	\$ 14.922.546	\$ 81.158.062	52,97%	-17,8	443,9

(*) valor en aduana (**) valor F.A.S

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Departamento de Investigación. [Datos primarios: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los EE.UU.].

TABLA 3.3.2c - COMERCIO BILATERAL DE MERCANCIAS DE FLORIDA CON ESPAÑA							
1995 - 1er Trimestre 2001							
AÑO	Export. de Florida a España**	Export. % Cambio	Import. a Florida de España*	Import. % Cambio	Florida-España Comercio Total	Comercio Total % Cambio	Saldo Comercial para España
1995	\$ 374.485.093	58,58%	\$ 237.753.688	9,74%	\$ 612.238.781	35,21%	\$ (136.731.405)
1996	\$ 351.617.070	-6,11%	\$ 285.867.719	20,24%	\$ 637.484.789	4,12%	\$ (65.749.351)
1997	\$ 312.629.374	-11,09%	\$ 267.112.111	-6,56%	\$ 579.741.485	-9,06%	\$ (45.517.263)
1998	\$ 300.879.296	-3,76%	\$ 335.202.684	25,49%	\$ 636.081.980	9,72%	\$ 34.323.388
1999	\$ 289.739.636	-3,70%	\$ 360.625.845	7,58%	\$ 650.365.481	2,25%	\$ 70.886.209
2000	\$ 288.498.155	-0,43%	\$ 441.726.979	22,49%	\$ 730.225.134	12,28%	\$ 153.228.824
1999(1) (1er Trimestre)	\$ 89.331.814	n.d.	\$ 90.565.954	n.d.	\$ 179.897.768	n.d.	n.d.

2000(1) (1er Trimestre)	\$ 62.009.367	-30,59%	\$ 134.686.784	48,72%	\$ 196.696.151	9,34%	\$ 72.677.417
2001(1) (1er Trimestre)	\$ 74.590.716	20,29%	\$ 122.304.833	-9,19%	\$ 183.816.461	-6,55%	\$ 47.714.117

(*) valor en aduana

(**) valor F.A.S

(1) Estos datos corresponden a los meses de Enero a Marzo y están comparados con los mismos datos del año anterior.

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Departamento de Investigación. [Datos primarios: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los EE.UU.].

Un 6,1% del comercio total entre Estados Unidos y España en 2000 (4,5% del total de las exportaciones y 7,7% de las importaciones totales), se efectuaron a través de Florida. (Tabla 3.3.2a)

Con Florida las cifras de 2000 nos indican un superávit comercial para España de 153 millones de dólares (un incremento de más del 106% con respecto al año anterior), con unas exportaciones crecientes valoradas en 442 millones (un 22,5% superior a las del año anterior) y unas importaciones ligeramente decrecientes por valor de 288 millones. Esto supone una mejora en la balanza comercial considerable, teniendo en cuenta que sólo tres años antes, en 1997, España tenía un déficit de 45,5 millones de dólares. (Tablas 3.3.2b y 3.3.2c).

Aunque no aparece en estos cuadros, cabe destacar que de las exportaciones de España a la Florida, aproximadamente un 60 % se realiza a través del puerto de Miami, es decir, las mercancías vienen por barco. De hecho, un dato muy ilustrativo de la importancia relativa de España en el comercio de Florida es que España es el primer país de origen de las importaciones del puerto de Miami y el tercero de entre los socios comerciales del puerto. Con un total de 500.000 toneladas de mercancías importadas a través del Puerto, España representa un 12% del total. Al contrario, las exportaciones de Florida a España se realizan en casi su totalidad a través del aeropuerto de Miami, es decir, por vía aérea.

Aproximadamente, un 85,3% del comercio total entre Florida y España se realiza a través del distrito aduanero de Miami. España ocupa la 24ª posición como socio comercial de Miami pero es el 5º entre los países europeos. Su cuota de mercado asciende a un 1,1% frente a un 2,2% del Reino Unido, un 2,0% de Italia, 1,6% de Francia o 1,3% de Alemania. Europa Occidental en su conjunto representa el 10,8% (o 6.000 millones de dólares) en el intercambio comercial total del Sur de Florida con el mundo. Como región, está situada en el 5º lugar, después de cuatro bloques regionales en las Américas y por delante de Asia.

Gran parte del comercio entre España y Florida - o más particularmente Miami- se debe a su carácter como centro redistribuidor, destinándose muchos de los productos importados a la re-exportación a terceros países en su mayoría de Latinoamérica.

Por principales partidas (Tablas 3.3.2d y 3.3.2e) España importa equipos de aeronáutica y aeroespacial (partes de aviones y helicópteros), maquinaria eléctrica (procesadores de datos), instrumentos médicos y ópticos, maquinaria, barcos y medicamentos. Entre las exportaciones, sobresalen la maquinaria, los productos cerámicos (en particular los azulejos), sales, sulfatos y piedra, calzado y combustibles minerales.

TABLA 3.3.2.d - 15 PRINCIPALES MERCANCÍAS EXPORTADAS** POR FLORIDA A ESPAÑA							
(Comercio de mercancías a través de los distritos aduaneros de Miami y Tampa)							
1998-2000							
HS	Bienes	1998	1999	2000	% sobre total 2000	Cambio % 1998-1999	Cambio % 1999-2000
88	Aeronáutica / Aeroespacial	\$ 36.789.030	\$ 32.367.729	\$ 70.333.773	24,38%	-12,0%	117,3%
85	Maquinaria Eléctrica	\$ 97.566.402	\$ 96.958.678	\$ 55.127.794	19,11%	-0,6%	-43,1%
90	Instrumentos Médicos y Ópticos	\$ 24.884.418	\$ 28.754.442	\$ 39.388.799	13,65%	15,6%	37,0%
84	Maquinaria	\$ 70.930.755	\$ 54.229.284	\$ 35.095.675	12,16%	-23,5%	-35,3%
89	Barcos y Náutica	\$ 3.758.512	\$ 8.582.011	\$ 14.116.474	4,89%	128,3%	64,5%
30	Productos Farmacéuticos	\$ 15.767.579	\$ 14.121.556	\$ 13.046.531	4,52%	-10,4%	-7,6%
87	Vehículos, no ferrocarriles	\$ 4.460.669	\$ 5.230.432	\$ 7.233.867	2,51%	17,3%	38,3%

93	Armas y municiones	\$ 199.978	\$ 285.003	\$ 5.278.956	1,83%	42,5%	1752,2%
39	Plásticos	\$ 2.022.166	\$ 2.821.216	\$ 4.680.344	1,62%	39,5%	65,9%
95	Juguetes y Equipamiento deportivo	\$ 1.679.668	\$ 3.004.883	\$ 3.989.490	1,38%	78,9%	32,8%
23	Deshechos alimenticios, comida animal	\$ 639.666	\$ 68.405	\$ 3.914.441	1,36%	-89,3%	5622,4%
12	Misc. Grano, Semillas, Fruta	\$ 2.267.690	\$ 4.716.362	\$ 3.360.094	1,16%	108,0%	-28,8%
32	Colorantes, tintes, pinturas...	\$ 518.043	\$ 279.521	\$ 2.858.742	0,99%	-46,0%	922,7%
92	Instrumentos Musicales	\$ 197.164	\$ 177.050	\$ 2.671.946	0,93%	-10,2%	1409,1%
33	Perfumería, Cosméticos, Etc	\$ 3.202.675	\$ 591.558	\$ 2.655.585	0,92%	-81,5%	348,9%
Total Export de Florida a España		\$300.879.296	\$ 289.739.636	\$ 288.498.155	100,00%	-3,7%	-0,4%

TABLA 3.3.2e - 15 PRINCIPALES MERCANCÍAS IMPORTADAS* A FLORIDA DE ESPAÑA
(Comercio de mercancías a través de los distritos aduaneros de Miami y Tampa)
1998-2000

HS	Bienes	1998	1999	2000	% sobre total 2000	Cambio % 1998-1999	Cambio % 1999-2000
84	Maquinaria	\$ 31.945.404	\$ 21.718.608	\$ 86.348.246	19,55%	-32,0%	297,6%
69	Productos Cerámicos	\$ 49.203.823	\$ 55.043.017	\$ 54.163.848	12,26%	11,9%	-1,6%
25	Sal Sulfuro; Tierra, Piedra	\$ 38.798.848	\$ 45.495.305	\$ 34.767.625	7,87%	17,3%	-23,6%
64	Calzado	\$ 42.194.894	\$ 35.308.463	\$ 29.555.992	6,69%	-16,3%	-16,3%
27	Combustibles Minerales, Aceites, Etc	\$ 3.985.312	\$ 82.635	\$ 19.613.283	4,44%	-97,9%	23634,8%
33	Perfumería, Cosmética, Etc	\$ 13.257.088	\$ 13.189.939	\$ 16.902.110	3,83%	-0,5%	28,1%
98	Otros Especiales	\$ 15.130.264	\$ 18.977.575	\$ 14.995.443	3,39%	25,4%	-21,0%
68	Piedra, Escayola, Cemento, Etc.	\$ 13.237.731	\$ 12.934.795	\$ 14.959.562	3,39%	-2,3%	15,7%
22	Bebidas	\$ 10.185.792	\$ 14.039.823	\$ 12.924.193	2,93%	37,8%	-7,9%
85	Maquinaria Eléctrica	\$ 5.631.632	\$ 5.481.486	\$ 12.919.583	2,92%	-2,7%	135,7%
20	Conservas de Comida	\$ 11.487.812	\$ 13.517.096	\$ 11.332.195	2,57%	17,7%	-16,2%
89	Barcos y Náutica	\$ 111.466	\$ 10.454.928	\$ 9.894.507	2,24%	9279,5%	-5,4%
24	Tabaco	\$ 4.123.070	\$ 11.540.110	\$ 8.726.391	1,98%	179,9%	-24,4%
88	Aeronáutica Aeroespacial	\$ 491.095	\$ 1.265.956	\$ 8.102.423	1,83%	157,8%	540,0%
94	Mueble y Cama	\$ 6.357.195	\$ 6.506.974	\$ 7.558.200	1,71%	2,4%	16,2%
Total Import a Florida de España		\$335.202.684	\$ 360.625.845	\$441.726.979	100,00%	7,6%	22,5%

(*) valor en aduana (**) valor F.A.S

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Departamento de Investigación. [Datos primarios: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los EE.UU.]

IV.- INVERSIONES EXTRANJERAS

4.1.- MARCO LEGAL, RESTRICCIONES, CONTROL DE CAMBIO, ESTADISTICAS Y GENERALIDADES

4.1.1. MARCO LEGAL

Estados Unidos, como mayor receptor y principal fuente de inversiones extranjeras directas en el mundo, juega un papel importante en el establecimiento de un marco multilateral de regulación sobre inversiones extranjeras directas. El amplio e integrado mercado norteamericano atrae más inversiones que el de cualquier otro país y sirve de base a las empresas norteamericanas para invertir en el exterior.

El gobierno de los EE.UU. mantiene una actitud positiva hacia la inversión extranjera, tanto la directa como la de portafolio. La política general consiste en ofrecer el mismo tratamiento a una empresa de capital extranjero que a una de capital estadounidense. Con muy escasas excepciones, no existen limitaciones a la propiedad extranjera y las que existen son por cuestiones consideradas de seguridad nacional.

Estados Unidos ha favorecido desde hace mucho tiempo el principio de tratamiento nacional como un medio para asegurar que sus inversores sean tratados como nacionales en los mercados extranjeros, y ha venido aplicando este principio en sus propias normas y prácticas sobre inversión, aunque ante una mayor presencia extranjera en el mercado norteamericano y un incremento en las barreras a la inversión norteamericana en el exterior, y con la intención de hacer mayor énfasis en la promoción de oportunidades más competitivas para las empresas americanas en el exterior, se han incrementado las presiones para aplicar el principio de reciprocidad.

EE.UU. continúa siendo uno de los más asiduos defensores de un régimen internacional abierto a la inversión y ha jugado un papel importante en el establecimiento de acuerdos multilaterales para el libre flujo de inversiones directas de capital. La política de inversión extranjera directa se caracteriza en Estados Unidos por un tratamiento abierto y no discriminatorio a los inversores extranjeros. No se requiere ninguna autorización para las inversiones extranjeras directas en Estados Unidos. Además, el país ofrece un ambiente atractivo para la inversión gracias a su larga tradición en empresas individuales y privadas.

La legislación en materia de constitución y funcionamiento de sociedades es competencia de cada uno de los Estados, por lo que no existen unas condiciones de aplicación uniforme en todo el país. Dado que cada Estado tiene amplia autonomía a la hora de legislar y regular los negocios dentro de su territorio y aunque la presión fiscal y los requisitos para la apertura de un negocio pueden ser más complicados en un estado que otro, no suelen hacer distinción entre inversiones procedentes de los EE.UU. o del extranjero. Sin embargo, algunos gobiernos estatales o locales están tratando de atraer inversiones para las economías locales y regionales, incluyendo las inversiones extranjeras. Surge así una cierta competencia entre los diferentes gobiernos que genera algunas medidas como las exenciones temporales del impuesto sobre la propiedad para los inversores.

A pesar de lo anteriormente citado, hay que destacar que la mentalidad general de la industria americana es proteccionista, especialmente en industrias en crisis, ya que se ha presionado para proteger sus intereses. Las consecuencias de esta presión han sido prácticamente nulas, especialmente si tenemos en cuenta que existe una conciencia generalizada de globalización de la economía mundial.

4.1.2. RESTRICCIONES A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS:

Como hemos dicho anteriormente no es necesario ningún procedimiento de aprobación o registro de las inversiones extranjeras a nivel federal, aunque el Comité para las inversiones extranjeras de los EE.UU. perteneciente al Departamento del Tesoro (*Committee on Foreign Investment in the U.S.* - <http://www.treas.gov/oii/>) fue establecido en 1975 para controlar las

adquisiciones hechas por sociedades no americanas. Se ha convertido en práctica habitual que este comité sólo investigue las adquisiciones realizadas directamente por un gobierno extranjero, aunque esto no excluye la posibilidad de que se haga la investigación tratándose de una empresa privada.

Por otro lado, toda inversión extranjera en una empresa americana que resulte en una toma de posesión del 10% o más de la empresa por parte del inversor extranjero debe ser reportada al *Bureau of Economic Analysis* (<http://www.bea.doc.gov/>), del Departamento de Comercio de EEUU. De acuerdo al *Investment Service Survey Act (22 USC_3101-3108)* dicho reporte debe hacerse en los 45 días posteriores a la transacción de inversión. Dependiendo del lugar de la entidad involucrada, más adelante pueden ser requeridos informes trimestrales, anuales o quinquenales.

Las restricciones a la inversión extranjera directa o a la adquisición por extranjeros de propiedades norteamericanas son similares a las de otros países desarrollados. Tanto el gobierno federal como algunos gobiernos estatales imponen restricciones a la adquisición de bienes inmuebles, aunque estas restricciones se refieren principalmente a propiedades agrícolas y varían considerablemente en cuanto a su alcance y resultado. Las normas restrictivas existentes en materia de inversión extranjera directa se refieren principalmente a la adquisición de bancos, permisos de explotación y extracción de minerales, producción geotérmica, construcción de puertos en aguas profundas, energía nuclear, y otros sectores considerados de importancia para la seguridad nacional.

Para tomar debidamente en cuenta estos aspectos, el Congreso norteamericano aprobó en 1988 una legislación conocida como la ley "Exon-Florio" -*Exon-Florio Amendment (Section 721 of Title VII of the Defense Production Act of 1950, as added by Section 5021 of the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988)*- que provee al Presidente del poder de restringir o prohibir adquisiciones, fusiones o tomas de control de sociedades que pudiesen amenazar la seguridad nacional. Para ejercer esta autoridad, el Presidente debe tener clara evidencia de que dicha amenaza puede producirse y de que no hay ley, aparte de los poderes económicos para emergencias internacionales, que proteja dicha seguridad.

Algunos estados prohíben a las personas físicas y jurídicas extranjeras adquirir directamente propiedades o terrenos, mientras que otros exigen el cumplimiento de ciertos requisitos que son más bien formales.

Restricciones a la propiedad extranjera a nivel federal:

- Comunicaciones, la posibilidad de que una compañía extranjera invierta en el campo de las comunicaciones está muy limitada por una norma federal que prohíbe a las empresas extranjeras obtener una licencia para operar con los instrumentos necesarios para realizar las comunicaciones. Se considera que una empresa es extranjera si el director de la compañía es extranjero o si más de una quinta parte del capital social de la empresa está en manos de personas o gobiernos extranjeros o es controlada por una compañía constituida bajo las leyes de otro país.
- Transporte Aéreo, la adquisición de una compañía aérea norteamericana está actualmente limitado a ciudadanos americanos, a sociedades donde cada socio sea norteamericano y a compañías constituidas en EE.UU. que tengan como presidente a un ciudadano norteamericano, con dos terceras partes de los directivos nacionales y el 75% de los votos posibles en la junta procedentes de accionistas norteamericanos. Estas restricciones se han suavizado últimamente por un cambio de política seguido por el Departamento de Transportes y por algunos cambios legislativos.
- Contratación Pública, la participación extranjera en contratos del gobierno denominados "clasificados" está restringida por el Departamento de Comercio.
- El transporte fluvial y costero, está limitado a los ciudadanos de los EE.UU. Así cualquier transporte entre dos puntos de los EE.UU. o entre sus territorios debe ser realizado por barcos construidos y registrados en los EE.UU. y pertenecientes a ciudadanos norteamericanos.
- Minería en tierras federales, aunque los extranjeros no pueden adquirir licencias de explotación sobre minas pertenecientes al gobierno federal, sí pueden tener participación en una corporación que ostente esa licencia suponiendo que haya reciprocidad de trato en el país extranjero.
- Suministro de energía, las centrales hidroeléctricas en vías fluviales sólo pueden ser desarrolladas por personas o compañías de los EE.UU. Las licencias para explotar las plantas nucleares no pueden ser concedidas a empresas extranjeras.

- Banca y seguros, las restricciones se dan a nivel estatal, así por ejemplo muy pocos estados permiten la implantación de compañías de seguros extranjeras.
- Propiedades inmuebles, los terrenos que administra el "*Bureau of Land Management*" perteneciente al gobierno federal no puede ser vendido a extranjeros. Además, más de la mitad de los estados establecen restricciones a los extranjeros que quieran acceder a la propiedad de inmuebles.

Los Acuerdos Bilaterales de Inversión:

Nos estamos refiriendo aquí a los acuerdos bilaterales de comercio que tiene firmado EE.UU. con otros países en los cuales se suele contener una cláusula recíproca que concede el *status* de nación más favorecida. En estos acuerdos también se crean las condiciones necesarias para facilitar las relaciones empresariales entre ambos estados, realizar los pagos internacionales con mayor agilidad, proteger mejor las patentes, marcas y *copyrights* y por último establecer las bases para resolver los conflictos comerciales de una forma más sencilla.

En los acuerdos bilaterales tipo que este país tiene suscritos sobre inversiones con más de 30 países, Estados Unidos se reserva el derecho de adoptar o mantener excepciones a la obligación de conceder tratamiento tanto nacional como de nación más favorecida a inversiones extranjeras en sectores relacionados con pesca; transporte aéreo y marítimo y actividades conexas; banca, seguros y otros servicios financieros. Por otra parte, en estos acuerdos bilaterales Estados Unidos se reserva también el derecho de adoptar o mantener excepciones a la obligación de conceder tratamiento nacional, aunque sí aplica el tratamiento de nación más favorecida, a inversiones extranjeras en sectores relacionados con energía nuclear; agencias de aduanas; licencias para emisoras de radio; satélites y telecomunicaciones; préstamos o ayudas con apoyo oficial, garantías y seguros; e instalación de redes de cable submarino.

Preservar la capacidad industrial norteamericana en sectores críticos para la seguridad nacional ha sido un objetivo político permanente y, como consecuencia, ha existido una preocupación de que a través de la inversión extranjera sectores claves de la economía pudieran caer en manos extranjeras. Por ello, existen restricciones específicas en vigor para proteger de los extranjeros la información confidencial de defensa y bajo el Programa de Seguridad Industrial Nacional se vigilan las inversiones extranjeras en empresas norteamericanas que desarrollen trabajos confidenciales relacionados con la defensa.

4.1.3. CONTROL DE CAMBIO:

Estados Unidos no impone control de cambios por lo que hay plena libertad en el movimiento de capitales, solo supeditada a los controles fiscales. La política del gobierno de los EE.UU. es admitir y tratar el capital extranjero igual que el capital nacional. Los inversores de cualquier país pueden traer dinero y realizar transacciones con los bancos americanos, al mismo tiempo que tienen libertad para repatriar capital, préstamos y beneficios. Los cobros y pagos, así como los anticipos y aplazamientos derivados de las inversiones españolas en el exterior cualquiera que sea la forma de éstas y de su liquidación, quedan sometidos al régimen general de liberalización total. Algunos pagos, como dividendos, intereses, regalías y servicio de ingresos pueden estar sujetos a retención de impuestos.

El cambio entre el dólar y otras monedas no está controlado por un banco nacional; el dólar está valorado en relación a otras monedas en el mercado mundial. Todas las transacciones de más de 10.000 dólares deben reportarse a Hacienda ("*Internal Revenue Service*"). 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 todas o algunas de 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, Irak, Corea del Norte, Libia, grupos terroristas que dificultan el proceso de paz en el Medio Oriente, organizaciones terroristas internacionales, y grupos narcotraficantes con sede en Colombia, así como las cuentas bancarias de esas personas o grupos que han sido bloqueadas en Estados Unidos. Están 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, Libia, y Sudán están prohibidas.

4.1.4. ESTADÍSTICAS:

Estadísticas de Inversión de EEUU con el mundo:

TABLA 4.1.4a - INVERSIONES EXTRANJERAS EN LOS EE.UU. POR INDUSTRIAS Y POR PAÍSES DE PROCEDENCIA DE LA INVERSIÓN. (En millones de dólares americanos)					
CONCEPTO	Entradas de capital (salidas(-))			% sobre el total de'99	% cambio 1998-99
	1997	1998	1999		
POR INDUSTRIAS	103.513	181.764	271.169	100,00%	49,19%
• Petróleo	3.847	58.813	5.558	2,05%	-90,55%
• Manufacturas	34.218	87.010	72.610	26,78%	-16,55%
• Alimentos y productos relativos	-1.793	-5.031	-2.285	-0,84%	54,58%
• Productos químicos y similares	11.804	10.340	9.416	3,47%	-8,94%
• Metales en bruto o elaborados	2.067	853	1.619	0,60%	89,80%
• Maquinaria	11.147	19.675	24.132	8,90%	22,65%
• Otras manufacturas	10.992	61.173	39.729	14,65%	-35,05%
• Comercio mayorista	13.020	10.364	11.853	4,37%	14,37%
• Comercio minorista	3.181	4.123	2.478	0,91%	-39,90%
• Instituciones de depósito	7.626	4.618	18.331	6,76%	296,95%
• Instituciones financieras, salvo de depósito	6.970	2.388	8.793	3,24%	268,22%
• Seguros	12.922	5.537	27.014	9,96%	387,88%
• Propiedad Inmobiliaria	5.149	2.980	1.341	0,49%	-55,00%
• Servicios	4.680	6.764	16.876	6,22%	149,50%
• Otras industrias	11.901	-832	106.315	39,21%	12878,25%
POR PAÍSES	103.513	181.764	271.169	100,00%	49,19%
Canadá	10.838	16.012	12.228	4,51%	-23,63%
Europa	71.860	160.722	234.548	86,50%	45,93%
• Alemania	12.186	42.110	22.701	8,37%	-46,09%
• España	325	235	353	0,13%	50,21%
• Francia	10.932	10.371	19.310	7,12%	86,19%
• Países Bajos	12.710	9.606	32.845	12,11%	241,92%
• Reino Unido	11.395	65.701	116.605	43,00%	77,48%
Latinoamérica y Hemisferio Oeste	3.819	-2.817	16.787	6,19%	695,92%
• Brasil	67	-70	18	0,01%	125,71%
• México	323	1.057	1.214	0,45%	14,85%
Africa	434	-593	415	0,15%	169,98%
Oriente Medio	786	509	371	0,14%	-27,11%
Asia y Pacífico	15.795	7.931	6.820	2,52%	-14,01%
• Australia	1.821	904	-2.507	-0,92%	-377,32%
• Japón	10.559	7.563	9.529	3,51%	25,99%

Fuente: "Survey of Current Business September 2000 - Bureau of Economic Analysis.

<http://www.bea.doc.gov/bea/ARTICLES/INTERNAT/FDINVEST/2000/0900dpgg.pdf>

De acuerdo con el *Survey of Current Business* las inversiones extranjeras en EEUU alcanzaron en 1999 el récord absoluto de 271.169 millones de dólares. Este registro supera en dos veces y medio al récord alcanzado en 1997 que se cifraba en 103.513 millones y triplica con creces el nivel de 1996 que fue de 84.455 millones de dólares. Estos desembolsos fueron causados por dos enormes adquisiciones, una en el campo denominado "otras industrias" que ha superado cualquiera de las inversiones realizadas anteriormente y la otra en las manufacturas. De todas maneras, incluso sin tener en cuenta estas dos enormes

inversiones, la inversión extranjera en EE.UU superó en un 50% a la realizada en 1998. La alta cifra alcanzada en 1999 es fiel reflejo de una tendencia en los Estados Unidos a las fusiones y adquisiciones. Este récord refleja el continuo fortalecimiento de la economía norteamericana, que provee a los inversores extranjeros de interesantes incentivos para invertir en el país.

Por zonas económicas, Europa, con un 86,5% del total es el principal inversor. Por países, el Reino Unido (43%) fue el principal inversor con gran diferencia, seguido a distancia por los Países Bajos (12,1%), Alemania (8,4%) y Francia (7,12). Las inversiones de Francia, Reino Unido y los Países Bajos crecieron sustancialmente, mientras que las de Canadá y Alemania, bajaron.

TABLA 4.1.4b - INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN EL EXTRANJERO POR INDUSTRIAS Y POR PAÍSES DE DESTINO DE LA INVERSIÓN. (En millones de dólares americanos)					
CONCEPTO	Salidas de capital (entradas(-))			% sobre el total de'99	% cambio 1998-99
	1997	1998	1999		
POR INDUSTRIAS	95.769	134.083	138.510	100,00%	3,30%
• Petróleo	11.555	8.517	8.892	6,42%	4,40%
• Manufacturas	28.326	22.126	35.524	25,65%	60,55%
• Alimentos y productos relativos	4.080	2.342	1.416	1,02%	-39,54%
• Productos químicos y similares	6.974	5.245	7.100	5,13%	35,37%
• Metales en bruto o elaborados	408	2.954	808	0,58%	-72,65%
• Maquinaria y Equip. Industrial	4.873	1.888	6.705	4,84%	255,14%
• Electrónica y equipos electr.	2.727	1.866	6.231	4,50%	233,92%
• Equipos de transporte	4.667	-1.190	4.857	3,51%	508,15%
• Otras manufacturas	4.687	9.021	8.406	6,07%	-6,82%
• Comercio mayorista	121	6.434	11.801	8,52%	83,42%
• Instituciones de depósito	1.508	2.140	-920	-0,66%	-142,99%
• Instituciones financieras, salvo de depósito, Seguros y Prop. Inmobiliar	39.001	62.161	54.475	39,33%	-12,36%
• Servicios	4.306	12.210	10.778	7,78%	-11,73%
• Otras industrias	10.953	20.494	17.962	12,97%	-12,35%
POR PAISES	95.769	134.083	138.510	100,00%	3,30%
Canadá	7.642	9.152	14.268	10,30%	55,90%
Europa	48.318	93.805	72.090	52,05%	-23,15%
• Alemania	2.464	3.284	5.875	4,24%	78,90%
• España	204	1.850	-910	-0,66%	-149,19%
• Francia	2.971	3.805	786	0,57%	-79,34%
• Países Bajos	12.450	24.034	7.980	5,76%	-66,80%
• Reino Unido	22.961	36.552	29.824	21,53%	-18,41%
Latinoamérica y Hemisferio Oeste	21.539	16.830	19.522	14,09%	16,00%
• Brasil	7.138	4.834	455	0,33%	-90,59%
• México	5.596	4.718	5.355	3,87%	13,50%
Africa	3.436	3.150	1.302	0,94%	-58,67%
Oriente Medio	619	2.150	1.417	1,02%	-34,09%
Asia y Pacífico	13.733	8.366	29.362	21,20%	250,97%
• Australia	1.209	4.697	4.063	2,93%	-13,50%
• Japón	-339	1.394	10.616	7,66%	661,55%

Fuente: "Survey of Current Business September 2000 - Bureau of Economic Analysis.

<http://www.bea.doc.gov/bea/ARTICLES/INTERNAT/FDINVEST/2000/0900dpgg.pdf>

Esta tabla refleja que EEUU es un neto importador de capital ya que en 1999 las entradas de capital alcanzaron los 271.169 millones de dólares, mientras que salieron 138.510 lo que deja una balanza de entrada positiva de 132.659 millones.

Por zonas económicas, Europa, con un 52% del total, sigue siendo el principal receptor de capital en 1999 pese a que su importancia relativa ha bajado respecto al año anterior en que absorbió un 70% del total. Por países, el Reino Unido (21,5%), Canadá (10,3%) y Japón -que registró un crecimiento espectacular en 1999- son los principales receptores de capital estadounidense.

Por sectores, los principales inversores son las entidades financieras de seguros e inmobiliarias (39,33%), seguido de las industrias manufactureras (25,65%).

Estadísticas de Inversión de España con Estados Unidos:

TABLA 4.1.4c - INVERSIONES DIRECTAS DE ESPAÑA EN LOS EE.UU. POR INDUSTRIAS (Capital Inflows) (En millones de dólares americanos)					
CONCEPTO	Entradas de capital (salidas(-))			% sobre el total2K	% cambio 1999-2000
	1998	1999	2000		
TOTAL INVERSION ESPAÑA	361	307	6140	100,00%	1.900,00%
• Petróleo	-6	-5	4	0,07%	-180,00%
• Manufacturas	130	281	322	5,24%	14,59%
• Alimentos y productos relativos	4	-4	(d)	(-)	(-)
• Productos químicos y similares	8	-27	8	0,13%	-129,63%
• Metales en bruto o elaborados	(d)	(d)	(d)	(-)	(-)
• Maquinaria	-1	-5	-2	-0,03%	-60,00%
• Otras manufacturas	(d)	(d)	(d)	(-)	(-)
• Comercio mayorista	27	-23	-23	-0,37%	0,00%
• Comercio minorista	-3	-3	(d)	(-)	(-)
• Instituciones de depósito	184	93	40	0,65%	-56,99%
• Instituciones financieras, salvo de depósito	-63	(d)	(d)	(-)	(-)
• Seguros	-1	7	99	1,61%	1.314,29%
• Propiedad Inmobiliaria	(d)	(d)	(d)	(-)	(-)
• Servicios	(d)	-12	(d)	(-)	(-)
• Otras industrias	81	-42	12	0,20%	-128,57%

Fuente: "Survey of Current Business September 2001 - Bureau of Economic Analysis.

(d) El dato fue suprimido para evitar la revelación de datos de compañías individuales.

TABLA 4.1.4d - INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN ESPAÑA POR INDUSTRIAS (Capital Outflows) (En millones de dólares americanos)					
CONCEPTO	Salidas de capital (entradas(-))			% sobre el total2K	% cambio 1999-2000
	1998	1999	2000		
TOTAL INV. USA EN ESPAÑA	1821	-487	2142	100,00%	539,84%
• Petróleo	-7	-4	-10	-0,47%	150,00%
• Manufacturas	1.398	427	812	37,91%	90,16%
• Alimentos y productos relativos	111	-45	28	1,31%	162,22%
• Productos químicos y similares	179	218	458	21,38%	110,09%
• Metales en bruto o elaborados	1.084	17	119	5,56%	600,00%
• Maquinaria y Equip. Industrial	13	-11	29	1,35%	363,64%
• Electrónica y equipos electr.	109	111	83	3,87%	-25,23%
• Equipos de transporte	-236	99	18	0,84%	-81,82%
• Otras manufacturas	138	39	78	3,64%	100,00%
• Comercio mayorista	174	-1.020	388	18,11%	138,04%
• Instituciones de depósito	39	-30	117	5,46%	490,00%
• Instituciones financieras, salvo de	192	106	682	31,84%	543,40%

depósito, Seguros y Prop. Inmobiliar					
• Servicios	74	30	96	4,48%	220,00%
• Otras industrias	-48	5	57	2,66%	1.040,00%

Fuente: "Survey of Current Business September 2001 - Bureau of Economic Analysis."

Los flujos de inversión entre España y EEUU son mínimos e incluso negativos, lo cual tiene sentido si se tiene en cuenta la política que se está llevando en España de invertir en Latino América y en Europa, nuestros socios lógicos uno por afinidad socio-cultural y el otro por proximidad y por ser parte del mismo proyecto comunitario. De hecho, España se ha convertido en el segundo país que mayor capital ha invertido en Latino América, después de Estados Unidos. Por media general, y según fuentes del Registro de Inversiones Españolas en el Exterior en sociedades no cotizadas de la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores españolas (cuyos datos difieren mucho de las fuentes americanas, aunque las tendencias suelen ser parecidas), sólo entre un 2,5% a un 3% del total de inversión directa española en el extranjero fue destinado a EEUU. Sin embargo, la inversión procedente de EEUU a España supone un porcentaje bastante más elevado del total (nuevamente, según las fuentes españolas)

4.1.5. GENERALIDADES - DATOS BÁSICOS:

A modo de Resumen y Conclusiones orientativo los puntos esenciales que el inversor debe tener en cuenta son los siguientes (muchos de estos puntos se desarrollan más detalladamente a lo largo de este informe):

A) Política a nivel nacional y local:

- El gobierno de los EE.UU. apoya la empresa privada y el libre comercio.
- No se imponen nacionalizaciones ni políticas de precios o control de cambios.
- La política actual del gobierno favorece la desregulación de las empresas y evita las interferencias burocráticas.
- Fuertes medidas de protección de los consumidores.
- Los inversores extranjeros reciben el mismo trato que los inversores nacionales.

B) Inversiones - Posibilidades y restricciones:

- El gobierno federal y los estatales tienen generalmente una actitud favorable a las inversiones extranjeras en los EE.UU.
- Hay pocas barreras a la adquisición de sociedades americanas por personas físicas o jurídicas extranjeras.

C) Previa aprobación o registro:

- Como norma general no hay que seguir ningún procedimiento especial ni obtener ninguna aprobación para realizar una inversión extranjera. (Hay una excepción que veremos más adelante)
- A escala estatal las formalidades de registro varían en cada estado, pero son generalmente insignificantes.

D) Requisitos para invertir:

- Se impone un capital social mínimo solamente para las empresas productoras.
- También se exige un capital mínimo para la banca, seguro y demás servicios que le acompañan.
- Las operaciones de joint-venture no requieren necesariamente un socio americano, aunque si pudiese ser aconsejable tener uno.

E) Creación o adquisición:

- Las adquisiciones son controladas por el Departamento del Tesoro de los EE.UU.

F) Incentivos a la Inversión.

- Los inversores extranjeros pueden ser receptores de estos incentivos.
- El gobierno federal no ofrece exenciones fiscales.
- Sí ofrece, sin embargo, importantes incentivos ligados a la exportación.
- Muchos gobiernos locales y estatales ofrecen amplios incentivos para atraer la inversión extranjera.

G) Ubicación de las Compañías:

- La normativa relativa a diversos aspectos como por ej. procedimientos de incorporación, requisitos para registrarse y contabilidad varían en cada estado.
- Las normas fiscales a nivel federal exigen que se mantenga una contabilidad de la empresa.

- Se recomienda también tratar antes con las agencias de desarrollo estatal.

H) Finanzas:

- Los inversores extranjeros se pueden beneficiar de los programas locales de financiación.
- Las compañías extranjeras pueden adquirir títulos valores.
- También disponen de una amplia gama de servicios crediticios y financieros tanto de la banca nacional como de la internacional.
- También pueden disponer de financiación a largo plazo por parte de compañías de seguros, fondos de pensiones y compañías de inversión.

I) Repatriación de capitales e ingresos:

- No hay control de cambios.
- Ingresos y capitales pueden ser libremente repatriados.

J) Consideraciones fiscales:

- Los tipos impositivos en los EE.UU. son bajos para un país industrializado.
- En general las tarifas sobre importaciones son bajas.
- Según las leyes fiscales federales resulta más interesante para los inversores extranjeros constituir una sociedad, en vez de establecer una simple sucursal.

K) Mano de Obra:

- Por lo general la mano de obra representa una parte importante dentro de los costos de producción.

L) Estudios de Mercado:

- Aunque no son imprescindibles si son muy recomendables.

M) Centro Financiero Internacional:

- Los EE.UU. constituyen el mercado de activos financieros más grande del mundo.

N) Situación económica:

- Los EE.UU. disfrutan de unas tasas de inflación y desempleo relativamente bajas.
- La tendencia del gobierno en los últimos años ha sido liberalizar la economía del país.
- Muchas de las sucursales existentes han sido transformadas en sociedades americanas.

4.2.- INVERSIONES EN EL ESTADO DE LA FLORIDA:

Florida, se ha convertido en uno de los principales centros estadounidenses de atracción de capitales internacionales en forma de inversión directa. Muchos negocios internacionales deciden localizarse en el estado atraídos por las excelentes condiciones que ofrece desde un punto de vista empresarial como pueden ser la facilidad de acceso a los mercados nacientes de Latino América y el Caribe, un clima impositivo favorable, excelentes sistemas financieros y de transporte, además del buen clima y calidad de vida.

A continuación se incluyen unas tablas elaboradas por el departamento de Marketing e Información de Enterprise Florida, con datos del *Bureau of Economic Analysis* (Departamento de Comercio de EEUU) con las últimas estadísticas publicadas que son de 1998. Para ver si hay datos más actualizados pueden acudir a la página web: <http://www.eflorida.com/> y entrar en "Information Center". Estas cifras no son comparables con las tablas anteriores ya que se usan dos indicadores distintos a la hora de medir. De hecho, las anteriores estaban basadas en los datos de entradas y salidas de capital total por país/industria, mientras que en estas se mide la inversión extranjera directa en base a los activos brutos (propiedad, planta, equipos...) de la empresa o filial en Florida por país (en este caso el país será el dueño/beneficiario final -*UBO Ultimate Beneficial Owner*-), por industria de la sociedad, así como por el empleo que generan.

TABLA 4.2a - INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EE.UU. POR ESTADOS*
1995-1998 (En millones de dólares)

Indicador basado en los activos brutos (propiedad, planta, equipos...) de la empresa o filial en Florida

Estado	1995		1996		1997		1998	
	Rank	FDI	Rank	FDI	Rank	FDI	Rank	FDI
California	1	95,856	1	100,718	1	91,788	1	103,697
Texas	2	67,532	2	72,315	2	77,906	2	92,300
New York	3	52,316	3	52,752	3	53,711	3	57,873
Illinois	4	33,830	4	33,687	4	37,649	4	40,764
Ohio	5	29,865	5	32,617	5	35,095	5	37,703
Michigan	13	20,445	13	17,913	13	20,914	6	37,438
Florida	9	24,394	6	28,952	7	29,598	7	33,899
New Jersey	6	26,202	7	26,688	6	30,488	8	32,078
Alaska	7	25,403	8	25,904	8	25,922	9	28,927
Louisiana	12	20,602	12	21,774	11	25,151	10	28,422
Pennsylvania	8	24,467	9	24,448	9	25,671	11	28,122
Indiana	14	18,464	15	16,022	15	18,367	12	28,000
Georgia	10	22,544	11	22,491	10	25,403	13	26,953
North Carolina	11	21,277	10	22,913	12	24,019	14	25,603
Kentucky	17	15,058	19	14,785	17	16,909	15	21,083
Virginia	16	15,139	14	16,999	14	20,158	16	19,977
South Carolina	19	13,573	17	15,124	18	16,847	17	19,958
Tennessee	18	14,491	18	14,999	16	17,123	18	18,413
Massachusetts	20	12,854	20	13,749	19	15,473	19	16,357
Washington	21	11,214	22	11,621	22	12,275	20	15,453
Alabama	22	10,689	21	11,635	21	13,006	21	15,025
Missouri	27	8,380	23	10,016	23	10,945	22	13,713
Hawaii	15	16,102	16	15,547	20	15,157	23	12,941
Maryland	23	10,173	24	9,670	24	10,578	24	10,577
Colorado	25	8,691	28	8,440	26	9,833	25	10,450
Minnesota	24	8,769	25	9,514	25	9,972	26	10,343
Connecticut	26	8,454	27	8,641	29	8,703	27	9,744
Arizona	31	6,457	26	9,101	27	9,797	28	9,734
Wisconsin	30	7,354	30	7,792	30	8,003	29	9,457
Nevada	28	7,980	29	8,287	28	8,784	30	9,365
Oklahoma	34	5,258	33	5,410	34	5,723	31	8,933
Utah	33	5,666	32	6,287	31	7,719	32	8,921
Oregon	32	5,676	34	5,349	32	7,269	33	8,213
Kansas	41	3,210	37	4,680	35	5,696	34	7,717
West Virginia	29	7,423	31	7,389	33	6,714	35	7,460
United States		766,937		797,646		866,197		984,927

* (se incluyen los 35 primeros estados)

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Economic Analysis] TABLA 4.2b - INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN FLORIDA POR PAÍSES (UBO) E INDUSTRIAS 1998

(En millones de dólares)

Indicador basado en los activos brutos (propiedad, planta, equipos...) de la empresa o filial en Florida

Región/ País	Total Industrias	% sobre total 1998	Industria Manufacturera	Comercio Mayorista	Comercio Minorista	Información	Finanzas y Seguros	Inmobiliaria	Servicios Técnicos	Otras Industrias
--------------	------------------	--------------------	-------------------------	--------------------	--------------------	-------------	--------------------	--------------	--------------------	------------------

Total Países	33.899	100,00%	10.232	3.753	1.634	(D)	(D)	5.776	75	6.414
Canadá	4.425	13,05%	1.35	88	(D)	138	51	918	19	(D)
Europa	20.951	61,80%	6.901	1.292	1.187	(D)	475	3.405	40	(D)
Alemania	4.008	11,82%	1.591	(D)	(D)	1	(D)	874	2	205
Bélgica	529	1,56%	13	(*)	(D)	(*)	0	86	0	(D)
España	117	0,35%	(D)	2	0	(D)	1	46	0	(D)
Francia	6.238	18,40%	650	61	16	(D)	(D)	133	(D)	(D)
Holanda	2.096	6,18%	877	160	(D)	(D)	313	588	1	80
Italia	157	0,46%	51	7	(D)	0	(*)	67	2	(D)
Noruega	255	0,75%	(D)	18	0	0	0	0	(D)	0
Reino Unido	4.794	14,14%	1.777	132	47	37	15	1.276	11	1.5
Suecia	385	1,14%	90	129	0	0	2	(D)	(*)	(D)
Suiza	526	1,55%	146	(D)	1	5	46	188	(*)	(D)
Latino América	1.917	5,66%	348	213	33	25	(D)	833	2	(D)
Brasil	220	0,65%	(D)	(D)	(D)	0	0	(D)	0	(D)
México	105	0,31%	27	55	0	4	0	16	0	3
Venezuela	245	0,72%	22	(D)	0	0	(*)	166	1	(D)
Otros	248	0,73%	6	36	(D)	21	1	(D)	(*)	6
Caribe	937	2,76%	(D)	69	0	(*)	(D)	189	1	(D)
Bahamas	301	0,89%	1	0	0	0	0	(D)	0	(D)
Antillas Holandesas	66	0,19%	1	14	0	0	(*)	45	1	5
Africa	55	0,16%	(D)	(D)	0	0	0	4	0	1
Oriente Medio	529	1,56%	44	5	(D)	3	(*)	315	0	(D)
Israel	101	0,30%	(D)	5	0	3	0	30	0	(D)
Arabia Saudí	261	0,77%	1	0	0	0	(*)	170	0	90
Emir.Arab Un.	83	0,24%	0	0	0	0	0	83	0	(*)
Asia & Pacífico	5.843	17,24%	1.483	2.122	(D)	50	(D)	293	12	1.398
Australia	999	2,95%	857	0	0	(D)	(D)	16	(*)	40
Hong Kong	327	0,96%	(D)	6	(D)	0	(*)	9	0	(D)
Japón	4.021	11,86%	457	1.916	(D)	(D)	(D)	61	12	1.135
Malasia	123	0,36%	(*)	0	0	0	0	122	(*)	(*)
Taiwan	61	0,18%	(D)	(*)	0	0	0	(*)	0	(D)
Estados Unidos	179	0,53%	(D)	(D)	0	(D)	(D)	9	2	1
Unión Europea(15)	20.125	59,37%	6.525	1.197	1.187	(D)	428	3.173	32	(D)
OPEC	632	1,86%	23	(D)	0	1	(*)	460	1	(D)

Notas: 1998 datos preliminares sujetos a revisión.

(*) indica valores inferiores a \$500,000; (D) indica datos que han sido suprimidos para evitar revelar datos de empresas individuales

(*) UBO corresponde a "Ultimate Beneficial Owner".

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Economic Analysis]

TABLA 4.2c - PRINCIPALES FUENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN FLORIDA POR PAÍSES (UBO*) - 1994-1998

PAÍS	Total FDI en millones de dólares					% sobre total 1998	% Cambio 1995-1996	% Cambio 1996-1997	% Cambio 1997-1998
	1994	1995	1996	1997	1998				
Total Países	23.998	24.865	30.251	30.082	33.899	100,00%	21,66%	-0,56%	12,69%
1. Francia	1.995	1.682	5.571	5.505	6.238	18,40%	231,21%	-1,18%	13,32%
2. Reino Unido	4.204	3.420	4.519	4.275	4.794	14,14%	32,13%	-5,4%	12,14%
3. Canadá	2.977	4.419	3.605	3.522	4.425	13,05%	-18,42%	-2,3%	25,64%
4. Japón	3.251	3.442	3.427	3.668	4.021	11,86%	-0,44%	7,03%	9,62%
5. Alemania	2.175	2.465	2.618	3.118	4.008	11,82%	6,21%	19,1%	28,54%
6. Holanda	1.378	1.351	1.776	1.737	2.096	6,18%	31,46%	-2,2%	20,67%
7. Australia	753	752	931	944	999	2,95%	23,8%	1,4%	5,83%
8. Bélgica	584	546	622	758	529	1,56%	13,92%	21,86%	-30,21%
9. Suiza	586	577	570	431	526	1,55%	-1,21%	-24,39%	22,04%
10. Suecia	152	178	175	401	385	1,14%	-1,69%	129,14%	-3,99%
11. Hong Kong	285	354	490	383	327	0,96%	38,42%	-21,84%	-14,62%
12. Bahamas	144	146	166	271	301	0,89%	13,7%	63,25%	11,07%
13. Arabia Saudí	639	576	526	442	261	0,77%	-8,68%	-15,97%	-40,95%
14. Noruega	181	207	240	309	255	0,75%	15,94%	28,75%	-17,48%
15. Venezuela	613	666	683	719	245	0,72%	2,55%	5,27%	-65,92%
21. España	81	101	70	97	117	0,35%	-30,69%	38,57%	20,62%

Notas: * UBO corresponde a "Ultimate Beneficial Owner".

(D) indica datos que han sido suprimidos para evitar revelar datos de empresas individuales

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Economic Analysis]

TABLA 4.2d - INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (FDI) EN FLORIDA POR INDUSTRIAS 1995-1998 (en Millones de Dólares)

INDUSTRIA	1995	1996	1997	1998	% total 1997	% total 1998	% Cambio 1997-1998
Total Industrias	23.998	24.865	30.082	33.899	100.0%	100.0%	12.7%
Industrias Manufactureras	6.119	6.257	7.618	10.232	25.3%	30.2%	34.3%
Alimentación			553	569	1.8%	1.7%	2.9%
Químicos			1.163	1.260	3.9%	3.7%	8.3%
Metales Primarios y Prefabri.			454	476	1.5%	1.4%	4.8%
Maquinaria			251	227	0.8%	0.7%	-9.6%
Ordenadores y Prod. Electro.			413	482	1.4%	1.4%	16.7%
Equip. Electrico y suministro			262	(D)	0.9%	n.d.	n.d.
Equipo de Transporte			78	832	0.3%	2.5%	966.7%
Comercio Mayorista	3.119	3.193	3.766	3.753	12.5%	11.1%	-0.3%
Comercio Minorista	1.790	1.978	1.798	1.634	6.0%	4.8%	-9.1%
Información			4.915	(D)	16.3%	n.d.	n.d.
Finanzas y Seguros	448	532	447	(D)	1.5%	n.d.	n.d.
Inmobiliaria (Rent & Leasing)	6.284	6.296	5.02	5.776	16.7%	17.0%	15.1%
Servicios técnicos y profesion.			64	75	0.2%	0.2%	17.2%
Otras Industrias			6.455	6.414	21.5%	18.9%	-0.6%

Notas: n.d. indica no disponible (D) indica datos que han sido suprimidos para evitar revelar datos de empresas individuales

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Economic Analysis]

TABLA 4.2e - EMPLEO GENERADO POR INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (FDI)

EN FLORIDA POR PAÍS (UBO*) 1994-1998 (en personas)

PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	% total 1998	% Cambio 1995-1996	% Cambio 1996-1997	% Cambio 1997-1998
Total Países	201.000	209.600	239.800	242.300	264.000	100,00%	14,41%	1,04%	8,96%
1. Reino Unido	43.200	37.200	45.000	42.700	46.900	17,77%	20,97%	-5,11%	9,84%
2. Canadá	23.400	39.900	26.600	29.300	30.500	11,55%	-33,33%	10,15%	4,10%
3. Japón	21.800	20.900	23.400	22.000	28.000	10,61%	11,96%	-5,98%	27,27%
4. Suiza	8.800	10.400	26.600	25.600	27.100	10,27%	155,77%	-3,76%	5,86%
5. Alemania	19.800	19.500	23.100	23.200	26.900	10,19%	18,46%	0,43%	15,95%
6. Francia	19.600	15.700	24.400	21.700	24.100	9,13%	55,41%	-11,07%	11,06%
7. Holanda	9.200	9.100	10.200	9.900	11.200	4,24%	12,09%	-2,94%	13,13%
8. Australia	4.500	4.500	5.700	5.800	7.300	2,77%	26,67%	1,75%	25,86%
9. Bermuda	1.600	4.300	2.000	4.000	6.500	2,46%	-53,49%	100,00%	62,50%
10. Irlanda	2.000	2.000	G	H	4.100	1,55%	n.d.	n.d.	n.d.
11. Suecia	2.100	2.000	2.100	4.100	3.900	1,48%	5,00%	95,24%	-4,88%
12. Italia	1.300	2.200	2.100	1.800	3.300	1,25%	-4,55%	-14,29%	83,33%
13. Islas Británicas (Caribe)	600	1.600	1.500	1.100	2.500	0,95%	-6,25%	-26,67%	127,27%
14. España	600	1.500	1.100	1.800	2.100	0,80%	-26,67%	63,64%	16,67%
15. Finlandia	800	900	1.300	1.000	2.100	0,80%	44,44%	-23,08%	110,00%
16. Hong Kong	2.200	2.000	2.900	2.100	1.800	0,68%	45,00%	-27,59%	-14,29%
17. Bahamas	600	700	1.200	1.900	1.600	0,61%	71,43%	58,33%	-15,79%

Notas: * UBO corresponde a "Ultimate Beneficial Owner"; n.d. indica no disponible

(G) de 1.000 a 2.499 empleados; (H) de 2.500 a 4.999 empleados; (J) de 10.000 a 24.000 empleados.

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Economic Analysis]

TABLA 4.2f - EMPLEO GENERADO POR INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (FDI)

EN FLORIDA POR INDUSTRIA 1994-1998 (en personas)

INDUSTRIA	1995	1996	1997	1998	% total 1997	% total 1998	% Cambio 1997-1998
Total Industrias	210.000	239.800	242.300	264.000	100,00%	100,00%	9,00%
Industrias Manufactureras	66.500	65.100	65.200	76.300	26,90%	28,90%	17,00%
Alimentación			7.900	8.800	3,30%	3,30%	11,40%
Químicos			8.500	9.000	3,50%	3,40%	5,90%
Metales Primarios y Prefabri.			4.900	5.400	2,00%	2,00%	10,20%
Maquinaria			4.400	4.400	1,80%	1,70%	0,00%
Ordenadores y Prod. Electro.			8.200	9.100	3,40%	3,40%	11,00%
Equip. Electrico y suministro			4.000	6.700	1,70%	2,50%	67,50%
Equipo de Transporte			1.100	1.700	0,50%	0,60%	54,50%
Comercio Mayorista	16.800	18.100	18.800	20.100	7,80%	7,60%	6,90%
Comercio Minorista	47.800	49.400	46.100	41.900	19,00%	15,90%	-9,10%
Información			12.100	12.400	5,00%	4,70%	2,50%
Finanzas y Seguros	5.800	6.000	6.800	9.100	2,80%	3,40%	33,80%
Inmobiliaria (Rent & Leasing)	2.600	2.600	3.800	3.400	1,60%	1,30%	-10,50%
Servicios técnicos y profesion.			1.400	3.700	0,60%	1,40%	164,30%
Otras Industrias			88.000	97.100	36,30%	36,80%	10,30%

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, Bureau of Economic Analysis]

TABLA 4.2g - INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA EN FLORIDA POR INDUSTRIA						
1993-98 (en millones de dólares)						
INDUSTRIA	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total FDI	\$53	\$81	\$101	\$71	\$97	\$117
Industria Manufacturera	\$9	\$2	(*)	(*)	(D)	
Comercio Mayorista	\$1	\$1	(D)	(D)	\$2	
Comercio Minorista	\$1	\$2	\$1	\$1	\$0	
Finanzas	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	
Seguros	\$3	\$3	\$4	\$4	\$4	
Inmobiliaria	\$31	\$54	\$60	\$34	\$41	
Servicios	\$8	\$19	\$19	\$18	(*)	
Otros	(*)	(*)	(*)	(D)	(D)	

Notas: (D) indica datos que han sido suprimidos para evitar revelar datos de empresas individuales
 (*) indica valores inferiores a \$500,000

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Department of Research [Primary data: U.S. Dep. of Commerce, BEA]

La inversión directa en Florida totalizó los 33.900 millones de dólares en 1999, y mantenía aproximadamente unos 264.000 puestos de trabajo. Florida se sitió en 1998 en el séptimo puesto a nivel nacional en atracción de inversión extranjera, pero encabeza la lista si tenemos sólo en cuenta los Estados del Sudeste. Los tres competidores más directos de Florida a la hora de atraer inversiones extranjeras son California, Texas y Nueva York, aunque también Illinois, Ohio y Michigan adelantan a Florida la lista. De los Estados del Sudeste, Louisiana y Georgia son lugares apetecibles para el inversor extranjero. Por empleo generado, Florida se sitúa en cuarto lugar a nivel nacional, detrás de California, Nueva York y Texas.

Por zonas geográficas, el 61,8% del la inversión extranjera directa en Florida provino de Europa, seguida de la región Asia/Pacífico con un 17,4% del total.

Por orden de importancia, los cinco países que más invirtieron en Florida en 1998 fueron: Francia (18,4%), Gran Bretaña (14,14%), Canadá (13,05%), Japón (11,86%) y Alemania (11,82%). Sólo entre estos cinco países acumularon un 69,3% del total lo que denota una elevada concentración geográfica en el origen de las inversiones. Esta inversión se ha localizado principalmente en los Condados de Dade (Miami), Hillsborough (Tampa), Broward (Ft. Lauderdale), Duval, (Jacksonville), Pinellas (San Petersburg), Orange (Orlando) y Palm Beach.

Por sectores, es el de servicios el que capta la mayor inversión -sobre todo el de inmobiliaria (17%)-, seguido del sector secundario de industrias manufactureras (30,2%). No obstante, son las industrias manufactureras (con 76.300 empleados) y la de distribución al por menor (con 41.900) las que más puestos de trabajo generan representando entre las dos cerca del 45% del total. El Reino Unido (17,8%), Canadá (11,5%), Japón (10,6%) y Suiza (10,3%) son los que crearon más puestos de trabajo.

Con una inversión de 117 millones de dólares y 2.100 empleados, **España** ocupó el 21º puesto en el ranking de países que más invirtieron en Florida en 1998 y el 14º en cuanto a empleo generado, siendo el sector inmobiliario el más importante en aportación de FDI.

Según un estudio "*Inbound Investment Study*" sobre las inversiones extranjeras en Florida realizado por *KPMG Peat Marwick LLP* entre 352 empresas extranjeras situadas en Florida se destaca que el método de establecimiento más común, 71% de los casos, fue la creación de una empresa nueva; en los demás casos 26% se establecieron a través de adquisiciones de negocios existentes y otro 3% mediante la creación de *joint-ventures*.

El 20% de las empresas participantes en el estudio pertenecen al sector de la producción o realizan operaciones de montaje. Otro 35% se dedican principalmente a ventas y/o distribución y el 45% restante pertenecen al sector servicios. La mayoría de las empresas extranjeras de Florida realizan operaciones de comercio internacional, no teniendo como único objetivo el mercado local.

De las 352 empresas participantes un 36% son dirigidas por un directivo nacional del país originario de la empresa. También es de destacar que un 75% de las empresas han reconocido alcanzar e incluso superar los objetivos que se habían marcado.

Entre los factores que han influido a la hora de invertir en Florida la mayoría de las empresas han señalado que la proximidad a industrias claves y a los mercados ha sido determinante. También las posibilidades de adquisiciones y *joint-ventures* y el entorno internacional de negocios son factores decisivos. En un segundo orden quedan ya otros atractivos como el clima y condiciones de vida, preferencias personales u otros factores económicos como el índice de crecimiento del estado y las infraestructuras de transportes.

4.3.- PRESENCIA EMPRESARIAL ESPAÑOLA EN FLORIDA / MIAMI-DADE COUNTY:

4.3.1. PRESENCIA Y EVOLUCIÓN:

En el estado de la Florida y concretamente en el área de Miami se ha producido en los últimos años una permanente, constante y creciente presencia española.

La colonia de españoles residentes en el área de jurisdicción del Consulado General de España en Miami es próxima a los 19.000 -estando la mayoría de ellos localizados en el Condado de Miami y siendo muchos de ellos descendientes de españoles emigrados a Cuba.

A nivel Institucional, Miami es de las pocas ciudades del mundo en las que España tiene siete Instituciones Oficiales del Gobierno Nacional:

- ✦ El Consulado General de España en Miami,
- ✦ La Oficina Comercial de España en Miami,
- ✦ La Oficina de Turismo de España en Miami,
- ✦ La Oficina de Educación de España en Miami,
- ✦ El Centro Cultural Español de Cooperación Iberoamericana,
- ✦ La Cámara de Comercio Española en Florida,
- ✦ La UNED (Universidad Nacional De Educación A Distancia)

Existe además, una representación importante por parte de algunas Comunidades Autónomas (Instituciones Regionales) que buscan oportunidades comerciales en el área para que puedan ser aprovechadas por empresarios de sus respectivas demarcaciones. Este es el caso de:

- ✦ CdeA - Comercializadora de Productos Andaluces
- ✦ COPCA- Consorcio para la Promoción de Cataluña
- ✦ IVEX – Instituto Valenciano para la Exportación
- ✦ PROEXCA – Promotora de Exportaciones de las Islas Canarias
- ✦ SIPCA - Sociedad Instrumental para la Promoción del Comercio Aragonés, S.A.
- ✦ SODERCAN - Sociedad de Desarrollo del Gobierno de Cantabria

En cuanto a **la presencia empresarial española en Florida**⁵, según los datos disponibles en la Oficina Comercial de España en Miami, en la actualidad son una de 325 empresas implantadas en la Florida lo que la convierte en una de las comunidades empresariales española más importante en todo Estados Unidos.

Si significativa es la cifra, más significativa es aún cuando se analiza la diversidad de sectores en lo que está presente y más aún cuando, como se observa en el cuadro siguiente, la concentración más importante se produce en el sector servicios, en particular en los de tecnología, comunicaciones e internet.

Tabla 4.3.1 - EMPRESAS ESPAÑOLAS EN FLORIDA (Segmentación por Sector)				
	SECTOR	Número de empresas	% sobre el total	% parcial sobre el sector
1.-	SECTOR PRIMARIO (Agroalimentación)	46	14,15%	100,00%
1.1	Alimentación	36	11,08%	78,26%
1.2	Bebidas	7	2,15%	15,22%
1.3	Cigarros	3	0,92%	6,52%
2.-	SECTOR SECUNDARIO (Bienes de consumo/industriales)	100	30,77%	100,00%

⁵ NOTA: Para un listado de empresas españolas censadas en Miami, contactar con la Oficina Comercial de España en Miami. No es un listado exhaustivo ya que las empresas no tienen ninguna obligación de registrarse en esta Oficina e incluye tanto sucursales de empresas españolas, empresas de capital español y/o empresas cuyo dueño o ejecutivo es español, restaurantes, etc.

2.1	Azulejos/Piedra natural/Material de construcción	35	10,77%	35,00%
2.2	Bienes de equipo/Industrial	20	6,15%	20,00%
2.3	Hogar/Muebles/Accesorios/Regalo	16	4,92%	16,00%
2.4	Moda/Calzado/Joyería/Juguetes	12	3,69%	12,00%
2.5	Cosméticos/Farmacéutico/Perfumería	10	3,08%	10,00%
2.6	Editorial/Publicaciones	3	0,92%	3,00%
2.7	Otros	4	1,23%	4,00%
3.-	SECTOR TERCIARIO (Servicios)	179	55,08%	100,00%
3.1	Tecnología/Telecomunicaciones/Internet	40	12,31%	22,35%
3.2	Banca/Servicios financieros/Seguros	21	6,46%	11,73%
3.3	Abogados/Consultoría/Auditoría	20	6,15%	11,17%
3.4	Restaurantes/Catering	20	6,15%	11,17%
3.5	Agencias de viajes/Hoteles/Turismo	17	5,23%	9,50%
3.6	Audiovisual/Televisión/Radio/Producción/Prensa	16	4,92%	8,94%
3.7	Publicidad/Relaciones Públicas/Diseño	10	3,08%	5,59%
3.8	Inmobiliaria/Ingeniería/Energía	8	2,46%	4,47%
3.9	Transporte	5	1,54%	2,79%
3.10	Instituciones Oficiales	13	4,00%	7,26%
3.11	Otros	9	2,77%	5,03%
TOTAL EMPRESAS ESPAÑOLAS EN FLORIDA		325	100,00%	100,00%

Fuente: Oficina Comercial de España en Miami. Julio 2001

4.3.2. PRINCIPALES SECTORES ESPAÑOLES EN FLORIDA:

Haciendo un resumen de la presencia española en Miami por sectores podemos comenzar por una de las empresa más representativa que es **IBERIA- Aerolíneas de España**.

IBERIA y el Gobierno español alcanzaron un acuerdo con las autoridades de aviación civil americanas para compensar las numerosas rutas a Madrid de compañías aéreas americanas (Delta desde Atlanta y Nueva York, United desde Washington, American desde Philadelphia y Miami, TWA desde Nueva York y Continental desde New Jersey). Para información actualizada de vuelos que conecten España con Estados Unidos, visite la siguiente página de la Oficina de Turismo Española en EE.UU.: <http://www.okspain.org/transportation/airlines.asp>.

Iberia solicitó la creación de un centro de operaciones (*hub*) en Miami a través del cual poder operar diferentes rutas a Centroamérica. Desde hace ya varios años la compañía de bandera española vuela desde Miami a San Salvador, Costa Rica (San José), Nicaragua (Managua), Guatemala, México (Cancún), Panamá y Honduras (San Pedro de Sula) convirtiéndose así en la primera compañía no americana que opera con base en territorio americano. En la actualidad, Iberia ofrece cinco vuelos directos diarios entre España y Estados Unidos; además, y gracias al acuerdo comercial suscrito con American Airlines, Iberia ofrece también vuelos entre España y otras 19 ciudades norteamericanas.

A la hora de analizar los sectores en los que la presencia española tiene un peso específico debemos destacar en primer lugar el **sector bancario**. España es uno de los países con más bancos internacionales localizados en Miami con un total de seis (eran más antes de las fusiones) y dos Caja de Ahorros de reciente creación. Estos son el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, el Banco Santander Central Hispano, el Banco Atlántico, el Banco de Sabadell, el Banco Pastor, Bancaja (Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante) y Caja Madrid. Por último el grupo Fierro adquirió un banco local llamado *International Finance Bank*. Otras entidades financieras españolas han mostrado interés recientemente en establecerse en este territorio. La presencia de estos bancos en Miami demuestran el interés de los mismos primero en tener una posición estratégica de cara a sus relaciones con Iberoamérica y en segundo lugar contribuir al intercambio comercial entre Florida y España.

Un creciente número de empresas de **alta tecnología, telecomunicaciones y electrónica** se están instalando en Miami, aprovechando el auge que está viviendo el mercado de la alta tecnología y de las comunicaciones -especialmente Internet- a nivel internacional. El ejemplo más representativo es la apertura de las Oficinas del Grupo Telefónica en el centro de Miami acompañada a su vez de oficinas de otras filiales de Telefónica como son: Telefónica Data, Terra Lycos, Telefónica B2B Holdings, Atento, Emergia, Telefónica Móviles, etc... Sin embargo, conviene señalar también la llegada de empresas más pequeñas que se han instalado y están instalándose en la zona atraídos por el importante clima empresarial que se está creando en el Sur de la Florida, y que está haciendo de este enclave el centro de negocios de empresas de Internet de Latinoamérica.

En el **sector turístico** la presencia española es también muy considerable, empezando por la Oficina de Turismo de España. Varios hoteles distribuidos entre Miami y Orlando dan cuenta del interés por parte de operadores españoles de tener una presencia importante en esta parte de los Estados Unidos, así como la presencia desde hace muchos años de operadores turísticos que ofertan interesantes paquetes de viajes a España así como el receptivo de turistas españoles atraídos tanto por las playas de Miami Beach como por el atractivo de Disney en Orlando. También en el sector turístico conviene destacar la adquisición de la compañía -Discovery Cruise Line- por parte de un empresario español. Se trata de barcos-crucero que efectúan trayectos de tres días a diferentes áreas del Caribe y que disponen de una empresa de *catering* que sirve a 10 barcos de cruceros.

En referencia al **sector inmobiliario**, éste ha sido también un importante catalizador de inversión española. Así, por ejemplo, inversiones inmobiliarias de interés se encuentran en la zona de Brickell, Miami Beach, Naples, Coral Gables, Doral, en las cercanías del aeropuerto internacional, etc.... todo ello sin contar las múltiples inversiones realizadas en los últimos años a título personal por particulares que han elegido Miami como su lugar de vacaciones o de retiro.

La importancia creciente que está tomando Miami como capital Estadounidense para la **comunicación audiovisual en español** ha atraído a numerosas compañías de cable privadas y otras cadenas de televisión hispana que han instalado aquí su Central de Operaciones. Siguiendo esta tendencia, algunas cadenas españolas ya han abierto oficinas en Miami. Tal es el caso del Grupo Radio Televisión Española - RTVE (cuya oficina en Miami se dedica a la emisión, ventas, y distribución de su programación en todo el continente), el Grupo Latino de Radiodifusión (holding participado por el Grupo Prisa y Radio Caracol de Colombia al 50% para el desarrollo conjunto de la radio en los mercados de habla hispana), o MuXXIc Latina, la nueva compañía multinacional fruto del acuerdo alcanzado entre Universal Music Group y Gran Vía Digital (perteneciente también al Grupo Prisa) para la explotación comercial de la música en español.

Asimismo, el **sector editorial español** ha encontrado acomodo en este mercado debido igualmente a la fuerte presencia de población de habla hispana. De esta forma, en Miami están instaladas dos de las principales editoriales españolas.

En el aspecto concreto de la exportación de productos españoles conviene destacar el **sector azulejero y de la piedra natural** representado por un número importante de filiales de empresas españolas que mantienen en *stock* importantes cantidades de productos españoles y que han convertido al azulejo en la primera partida de productos españoles importados en Florida.

En el **sector de alimentación y bebidas** conviene destacar la enorme presencia de productos españoles en Miami debido a la creciente comunidad latina existente en esta ciudad. Productos como el turrón, la sidra, las conservas vegetales, el aceite de oliva, repostería o los vinos y cavas españoles pueden ser adquiridos en cualquier supermercado del área de Miami gracias a la labor tanto de grandes compañías importadoras, como de pequeños brokers, importadores y distribuidores, muchos de ellos españoles.

Otras **empresas de servicios** se han ido estableciendo en Miami y entre ellas cabe destacar: firmas de abogados de España que asesoran a empresas españolas en aspectos financieros, fiscales, de establecimiento, de visados, etc.; agencias de relaciones públicas, agencias de noticias (Agencia EFE, y recientemente Europa Press), galerías de arte, consultorías, compañías de venta por correo y telemarketing, compañías de seguros ó de gestión de patrimonios y restaurantes donde se sirve comida española.

Hay que añadir también las empresas de capital español dedicadas a la importación -exportación y/o distribución de calzado deportivo o de vestir, puros, tiendas de muebles e iluminación de lujo, telefonía sin hilos, informática, productos médico-quirúrgicos y farmacéuticos, tiendas de cerámica artística y/o fabricantes de persianas, etc..., que son pruebas palpables de la enorme presencia española en el área de Miami.

Todo ello sin contar las empresas medianas y pequeñas de trading que van realizando transacciones comerciales y que en su conjunto contribuyen a este volumen de intercambio tan importante.

La pujanza, visibilidad y prestigio que se ha ganado la comunidad de negocios española en EE.UU. (y en particular Miami) no ha pasado desapercibida por las autoridades locales y la prensa. Algunos datos testimonian el reconocimiento por ambos Gobiernos de la importancia de las **relaciones institucionales recíprocas**:

- A nivel federal, en 1997 se creó, con el apoyo explícito del Presidente del Gobierno español José María Aznar y del Vicepresidente de los Estados Unidos Al Gore, el Consejo España-Estados Unidos [<http://www.consespain-usa.org/>], una Fundación privada que reúne a representantes destacados de la empresa privada, la Administración pública y el mundo académico y cultural con el objetivo de multiplicar y mejorar las relaciones entre las sociedades civiles española y estadounidense, generar nuevas iniciativas y complementar la acción oficial de ambos Gobiernos.
- A nivel estatal, Enterprise Florida –organismo oficial de desarrollo del Estado- decidió abrir en 1999 oficinas en Madrid, convirtiéndose así en el único Estado con oficinas en España, para atraer más inversión española al Estado y ayudar a las empresas de Florida a introducirse en el mercado español.
- A nivel de condado, el Beacon Council, organismo encargado de fomentar el desarrollo del Condado de Miami ha puesto a España entre las principales “*target countries*” –o países objetivo- para la búsqueda de nuevos proyectos.
- Por su parte, las autoridades españolas también tienen en Florida su punto de mira lo que se evidencia por los viajes de altos cargos de la Administración española a éste área. A título ilustrativos, es importante tener en cuenta que sólo en los tres últimos años Florida ha sido honrada con las visitas del Presidente del Gobierno Español (junio 1998) y SS.MM. los Reyes de España (abril 2001).

4.3.3. VENTAJAS DE FLORIDA PARA EL EMPRESARIO ESPAÑOL:

¿Porqué las empresas acuden a Florida/Miami? Las razones son variadas, pero convendría destacar las siguientes para el caso español:

- Florida, y en particular Miami se ha convertido, en poco tiempo, en la “capital de las Américas” negociando más del 43% de las ventas de Estados Unidos con Latinoamérica (excepto México), el 60% del comercio con América Central, el 50% del comercio con el Caribe, el 30% del comercio de Estados Unidos con Sudamérica. Más de 500 multinacionales han establecido en Miami su centro de operaciones para Iberoamérica. No olvidemos que Miami fue elegida para la celebración de la Cumbre de las Américas en Diciembre de 1994, ha sido la primera Sede y Secretaria Administrativa de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA) hasta Febrero de este año (2001) y es una fuerte candidata para obtener la Secretaría Permanente de la misma.
- Frente a otros países Iberoamericanos, las principales ventajas competitivas de Miami son la estabilidad económica de Estados Unidos, el acceso al mercado norteamericano, así como la neutralidad que ofrece a ojos de otros países Iberoamericanos (Si por ejemplo, estás en Argentina y quieres vender a otros países de Iberoamérica, te considerarán Argentino. En cambio, si lo haces desde Miami te considerarán Latino. Miami es como la Suiza de Latinoamérica). De hecho se habla de Miami en muchas ocasiones como de la ciudad más norteña de Iberoamérica. Con una particularidad: si Iberoamérica va mal a Miami le va bien puesto que todo el dinero se traslada a Estados Unidos. Por el contrario si a Iberoamérica le va bien a Miami se beneficia viendo incrementado su flujo comercial.
- Frente a otros Estados de Estados Unidos, Miami compite gracias a su privilegiada localización estratégica y el carácter de Miami como centro internacional de negocios tanto hacia Iberoamérica como hacia el interior de EE.UU. A la vez que se está consolidando como una de las principales ciudades en Estados del mercado hispano, mercado que no hay que subestimar ya que, según las estadísticas del último Censo 2000, con más de 35 millones, la población hispana en Estados Unidos se ha convertido ya en la minoría mayoritaria del país. Además, los costes de establecimiento en Miami son más económicos que en otras ciudades del país y ofrece una magnífica calidad de vida lo que redundará en un mejor rendimiento laboral.
- Unas excelente red de infraestructuras, tanto marítimas como aéreas han permitido a Miami ejercer de centro de operaciones con Iberoamérica, tanto para viajes de prospección como para almacenamiento y distribución de productos re-exportables.

- El sur de la Florida y más concretamente Miami se ha constituido en los últimos años en el segundo centro bancario internacional de EE.UU. después de Nueva York con más de 40 entidades internacionales, y con un impacto enorme en la actividad financiera local.
- Las facilidades del idioma es un factor a tener en cuenta puesto que más del 50% de la población de Miami habla correctamente español. Esto hace que la ciudad tenga hábitos hispanos, el mercado laboral sea perfectamente bilingüe y la vida cotidiana no sea tan agresiva como en otras ciudades del resto de los Estados Unidos. No obstante conviene tener en cuenta que el inglés es el idioma usado a la hora de hacer negocios.
- Recientes estudios de clasificación de metrópolis para la instalación de empresas y negocios clasifican a la ciudad de Miami con criterios óptimos en base a sus buenas referencias en cuanto a su fuerza laboral, infraestructura y comunicaciones, interés y apertura internacional, media de costes operativos y laborales, presión fiscal, nivel de vida y estabilidad financiera de la ciudad.
- La “Nueva Economía” y las ventajas comparativas que las empresas españolas y americanas (más particularmente en Miami) tienen en Latinoamérica proveen a ambas partes de óptimas plataformas para las joint-ventures y grandes inversiones actuales y futuras.
- Finalmente, Miami ha empezado a ser percibida y asociada por las empresas españolas con actividades de negocios (y no tanto como centro turístico o con la imagen de “Miami Vice”). Esto es especialmente cierto en el sector servicios. A esta percepción ha ayudado el hecho de que a lo largo de la pasada década un número importante de empresas españolas decidieron iniciar negocios desde aquí, algunas de ellas con gran impacto en los medios, tales como Telefónica, RTVE, etc.

4.4.- INCENTIVOS A LA INVERSION EXTRANJERA:

4.4.1. INCENTIVOS FEDERALES:

El gobierno federal no ofrece incentivos específicos para atraer la inversión extranjera, aunque una empresa que se instala en los EE.UU. tiene los mismos incentivos que una empresa americana. Un ejemplo de esto es la política fiscal que trata del mismo modo a una inversión extranjera que a una local, ofreciéndole los mismos incentivos.

El Departamento de Comercio de los EE.UU. proporciona a los inversores extranjeros toda clase de información relativa a los mercados, finanzas y demás actividades relacionadas. Estos servicios se realizan a través de la *International Trade Administration* [<http://www.ita.doc.gov>], esta oficina también puede poner en contacto al inversor extranjero con empresas nacionales que desean crear joint-ventures o realizar acuerdos relativos a diferentes licencias. Al nivel de la administración estatal y local también existen oficinas similares al igual que ciertos bancos especializados en inversiones y otras empresas privadas.

Entre los incentivos que se ofrecen a la inversión en general hay que distinguir dos tipos:

1) Fiscales:

En la ley que regula la Hacienda de los EE.UU. se recogen diferentes incentivos para las inversiones de capital. Además, los intereses y ciertos impuestos, así como los gastos de investigación y desarrollo son generalmente deducibles en su totalidad.

Especialmente incentivadas están las inversiones en el sector de la minería.

También hay tratados firmados con otros países para evitar la doble fiscalidad que permiten al inversor extranjero eximirse de pagar los impuestos correspondientes a las ganancias de capital. Con España, dicho Convenio existe desde 1990. Aunque en el Capítulo 7 -sobre temas fiscales- de esta guía se detalla un poco más de información a este respecto, puede consultar el Tratado para Evitar la Doble Imposición entre España y EEUU en Internet en la página: http://www.aeat.es/cdi/cdi_usa.htm.

Los incentivos estatales y locales se concentran sobre todo en exenciones del impuesto sobre la propiedad, depreciación negociada de los terrenos para construir, exenciones en el impuesto sobre ventas en las compras industriales (por ejemplo materias primas), reducciones en el impuesto sobre las rentas generadas por las ventas a otros estados, etc.

2) No fiscales: Los Programas Federales.

Las compañías extranjeras al igual que las locales se benefician de ciertos programas como son por ejemplo la construcción de canalizaciones y desarrollo de infraestructuras de transporte. El "*Small Business Administration*" (<http://www.sba.gov/>) que es como un instituto oficial para la pequeña empresa también concede préstamos para la compra de material y maquinaria. El "*Economic Development Administration*", un organismo para el desarrollo de las regiones deprimidas económicamente, concede asimismo diferentes préstamos.

La repatriación de los beneficios, dividendos, intereses o cualquier otra clase de ingresos de no residentes no sufre ningún tipo de restricciones aunque si son sometidos a una retención impositiva del 30%, salvo que por cualquier tratado se haya establecido otra cosa.

4.4.2. INCENTIVOS ESTATALES:

El Estado de Florida, en colaboración con diversos organismos locales de desarrollo ofrece incentivos a la inversión tanto fiscales como de financiación. De hecho, el estado de Florida es uno de los de mayor benevolencia fiscal.

Entre los incentivos fiscales cabe decir que en Florida:

- ✓ No hay impuestos estatales sobre sociedades para las *Limited Partnerships* (Sociedades Comanditarias)
- ✓ No hay impuestos estatales sobre la renta de corporaciones tipo S (*subchapter S-Corporations*).
- ✓ No existen impuestos estatales sobre la renta a las personas físicas.
- ✓ Hay exenciones del impuesto a la propiedad a nivel estatal.
- ✓ No existen impuestos a los inventarios de las empresas.
- ✓ Las mercancías en tránsito pueden estar almacenadas hasta 180 días sin pagar impuestos.
- ✓ Se puede lograr una depreciación negociada de los terrenos para construir.
- ✓ Reducciones en el impuesto sobre las rentas generadas en otros estados.
- ✓ No hay impuestos de franquicia sobre las acciones de la empresa ni sobre el capital propio.
- ✓ Se exoneran ciertas transacciones internacionales.
- ✓ Exención del impuesto sobre las ventas en la compra de materias primas incorporadas a un producto final para su reventa (incluidos contenedores o empaquetados)

Además, existe una exención del impuesto de uso/venta (*sales & use tax*) para las siguientes actividades/productos:

- ✓ Los productos fabricados en Florida y exportados fuera del estado.
- ✓ Calderas de combustible.
- ✓ La electricidad utilizada en fábricas para procesos de manufacturación.
- ✓ Fabricación y/o transacciones de productos de alta tecnología y/o equipos de investigación.
- ✓ Mano de obra, partes y materiales usados o incorporados en maquinarias y equipos que califiquen para la exención de impuestos tras su venta (50% de exención en cuatro años)
- ✓ Partes de aeronaves, modificación, mantenimiento o reparación, venta o alquiler de aeronaves calificadas.
- ✓ Actividades espaciales comerciales o artículos usados en el *Spaceport Florida*
- ✓ Gastos de investigación científica y de desarrollo experimental.

Existen por lo tanto incentivos de impuestos sobre ventas para el fabricante mediante los cuales se exonera a las nuevas empresas de pagar los impuestos de venta y de uso sobre aquel equipo y maquinaria de fabricación que se compre antes de comenzar a fabricar, y siempre y cuando dicho equipo se entregue a la fábrica en el espacio de un año a partir de la fecha del comienzo de las actividades de fabricación.

Al comprar una empresa ya existente, equipo o maquinaria de producción con fines de expansión, los impuestos de venta y de uso que normalmente rigen se limitarán a un precio de compra máximo de \$100.000 por año, siempre y cuando el resultante incremento de producción alcance el 10%.

Las nuevas empresas, o aquellas que estén en plan de expansión, pueden calificar para dichas exoneraciones de dos maneras:

1. Antes de comprar el equipo y maquinaria e introducirlo en el Estado, se solicita al Departamento de rentas públicas del estado de la Florida un Permiso temporal de exoneración de impuesto, o
2. La empresa paga el impuesto inicialmente, y luego solicita un reembolso del Estado.

Nótese que dichas exoneraciones de impuesto no se aplican al equipo y maquinaria que compren o utilicen aquellas empresas de ciertas categorías industriales específicas.

Entre los programas estatales que brindan al inversionista ventajosos recursos de financiación figuran:

- Programa de devolución de impuestos para industrias objetivo cualificadas (*QTI Program - Qualified Target Industry Tax Refund Program*)

Este programa incentiva a determinadas industrias objetivo a establecerse o expandirse en Florida. Ofrece una devolución de 3.000 dólares por puesto de trabajo creado, siempre que sean más de 10 (o un incremento del 10% sobre la plantilla existente en Florida), con un salario de al menos el 115% del promedio del estado, tenga un impacto positivo para la comunidad y reciba apoyo local. Esta devolución puede incrementarse a los 6.000 dólares por puesto si la empresa se sitúa en un condado rural o en una de las zonas deprimidas clasificadas como *Enterprise Zone*.

Las industrias objetivo incluyen tecnologías de aviación, biomedicina, educación, películas y entretenimiento, comercio internacional, telecomunicaciones y tecnologías de la información, y el turismo.

- Programa de formación de respuesta rápida (*Quick Response Training Program*)

Este programa financia la formación a la medida para empresas de nueva creación o expansión de las ya existentes. El programa es flexible y se estructura a la medida para responder rápidamente a la demanda y los objetivos de las empresas. Se asigna un proveedor de formación local (de un colegio público, universidad o centro técnico) para ayudar a la empresa en su solicitud. Si la formación se hace in situ, se asignará un supervisor estatal. Entre los gastos de formación que se reembolsan se incluye: sueldo de los instructores, desarrollo de curriculums, libros de texto, y materiales/suministros.

- Fondo de desarrollo económico para el transporte (*Economic Development Transportation Fund*)

Esta subvención ofrece hasta 2 millones de dólares a los gobiernos locales para la construcción o mejora de la infraestructura de transporte necesaria para acomodar nuevas industrias o ampliar las existentes.

- Asistencia para acelerar/procesar los permisos (*Expedited Permitting Assistance*)

Asiste a las empresas a agilizar los procedimientos para obtener los permisos y autorizaciones requeridos a nivel local y estatal de forma.

- Otros Incentivos

Su proyecto puede cualificar para otros incentivos u oportunidades tales como créditos de impuestos rurales o urbanos.

Por otro lado, el programa del estado de la Florida de zonas designadas (*Enterprise Zone y/o Empowerment Zone*) para comercios e/o industrias específicas brinda incentivos impositivos y regionales a aquellos empresarios que hacen inversiones, o que escogen a sus empleados de entre los residentes de ciertas áreas, u otros grupos de empleados específicos. En la actualidad, existen en el estado 30 zonas designadas para comercios o industrias a las que se trata de darles nueva vida económica. Aquellas empresas de todo tamaño que deseen establecerse dentro de las mismas, y a las empresas ya existentes dentro de dichas áreas que opten por la expansión, se les brindan incentivos de financiación. El Departamento estatal de desarrollo comunitario (tel. 850-488-7541), al igual que los funcionarios de la zona designada de su localidad, le pueden informar sobre la ubicación de dichas zonas, y de los demás datos.

Hay también programas de apoyo y asistencia a empresas para fomentar la fundación y la expansión de empresas cuyos dueños pertenecen a minorías (Hispanos, personas de color, etc...)

Para más información sobre los Programas de incentivos contactar con:

ENTERPRISE FLORIDA - Government & Business Developing Florida's Economy
390 North Orange Ave., Suite 1300 - Orlando, Fl. 32801
Tel: 407-316-4552 Fax: 407-316-4599
Web: <http://www.eflorida.com/>

o, en Miami:

ENTERPRISE FLORIDA - International Trade Division
2801 Ponce de Leon Blvd., Suite 700
Coral Gables, Fl. 33134

Tel: 305-569-2650 Fax: 305-569-2686

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

Página específica sobre incentivos: <http://www.eflorida.com/infocenter/incentives/incentives.htm>

THE BEACON COUNCIL (para desarrollo del Condado de Miami-Dade)

80 SW 8th Street, Suite 2400

Miami, Fl. 33130

Tel: 305-579-1300 Fax: 305-375-0271

Web: <http://www.beaconcouncil.com/>

Página específica sobre incentivos: <http://www.beaconcouncil.com/incentives/index.asp>

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

8500 S.W. 8th Street, Suite 224

Miami, Florida 33144

Tel: (786) 388-9040

Fax: (786) 388-9060

Web: <http://www.fau.edu/sbdc> o también <http://www.floridasbdc.com/>

4.5.- LEGISLACIÓN SOBRE CONCURSOS PÚBLICOS:

4.5.1. *NORMATIVA FEDERAL*⁶:

Normativa General:

La Constitución de EEUU 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. Además, el Congreso acostumbra a establecer restricciones o condiciones en 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 en *regulaciones* deberán plasmarse 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 EEUU. La FAR, conjuntamente con los suplementos desarrollados para cada una de las agencias, sustituye 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, según comentamos en el apartado 2.4.1. de este capítulo, 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 aprobado el *Federal Acquisition Streamlining Act*, por el 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\$, reservándose todos los contratos por cuantías entre 2.500 y 100.000\$ a pequeñas empresas, según la definición contenida en el Title 13 CFR, parte 121.
- Requerimiento al gobierno de adquirir productos comerciales siempre que fuera posible.
- Encargar el diseño del *Federal Acquisition Computer Network* al 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.

⁶ Fuente: Oficina Económica y Comercial de España en Washington. Informe País EEUU Julio 2000.

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\$.

Una nueva redacción de FAR Part 25, mucho más llana y comprensible, fue aprobada a finales del año pasado. 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/facsframe.html>.

Limitaciones a la adquisición de productos extranjeros:

En EEUU 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 dichos 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 una 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 (150.000 + 6%), si el oferente es una gran empresa o frente a una oferta de hasta 168.000 (150.000 + 12%) si es ofertado por una empresa pequeña.

La BAA no se aplica en aquellas licitaciones cubiertas por el Acuerdo sobre Contratación Pública del GATT.

Balance of Payment 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.

Acuerdos de Contratación Pública de la OMC:

Los Estados Unidos en su condición de Parte en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio (OMC), concede trato nacional en los contratos federales y estatales incluidos en el ámbito del Acuerdo. No se aplican, por consiguiente, en estos casos las limitaciones de la "Buy America Act" o del "Balance of Payments Program".

La cobertura del Acuerdo de Compras Públicas es limitada tanto en cuanto a las actividades del Gobierno Federal que comprende como a las entidades subfederales incluidas. Sobre su alcance destacamos los siguientes puntos:

- Los umbrales a partir de los cuales se incluyen las adquisiciones en el acuerdo son en el caso de agencias federales, 130.000 DEG para suministros y servicios; 5.000.000 DEG para construcción. En el caso de las entidades subfederales, 355.000 DEG para suministros y servicios y 500.000 DEG para construcción y en el caso de las entidades incluidas en el Anejo 3 del Acuerdo, 400.000 DEG para suministros y servicios y 5.000.000 DEG para construcción. Actualmente, (marzo 2000) los equivalentes en dólares son:
Agencias federales, 177.000 y 6.806.000, respectivamente.
Entidades subfederales, 483.000 y 6.806.000, respectivamente.
Entidades del Anejo 3, 545.000 y 6.806.000, respectivamente.
- Gobiernos y entidades subfederales.- EE.UU. se compromete a incluir la adquisición de productos, servicios y construcción dentro del referido Acuerdo, por parte de 39 Estados (entre ellos los cinco más importantes: California, Illinois, Nueva York, Florida y Tejas) y se incluyen las adquisiciones hechas por algunos grandes municipios como Chicago, Dallas, Boston, Detroit, Indianapolis, San Antonio y Nashville.
- En el área de empresas de energía, EE.UU. incorpora a la disciplina a la "New York Power Authority", a la "Rural Electrification Administration" y a la "Rural Electrical Utilities".
- Se incluye la adquisición de productos, servicios y construcción por las entidades portuarias de Nueva York, Nueva Jersey, Baltimore y Massachusetts. Asimismo, se incluyen los aeropuertos de Nueva York y de la ciudad de Boston.

4.5.2. NORMATIVA ESTATAL:

La división de compras del Departamento de gestión de servicios, coordina y regula la compra de mercancías y la contratación de servicios mediante agencias estatales. Toda empresa que desee trabajar para el estado de forma repetitiva debe registrarse en la división de compras.

Las empresas deben informar de los productos o servicios que su empresa proporciona para su clasificación. Una vez aprobado y clasificado, la agencia mandará a la empresa las ofertas de concursos públicos.

Hay que destacar que cada estado tiene una lista independiente por lo que si se desea participar en ofertas en distintos estados hay que registrarse en cada uno de ellos. Para registrarse en Florida hay que contactar al:

Department of Management Services - Division of Purchasing
4050 Esplanade Way, Suite 350 - Tallahassee, FL 32399-0950
Phone: (850) 488 7303/ 488 8440
<http://www.fcn.state.fl.us>

Asimismo, en la mayoría de las páginas de Internet oficiales de cada Estado, viene una sección específica sobre requisitos para las compras públicas (en muchos casos vendrá especificado como "Procurement"). En el siguiente cuadro se encuentran las direcciones de Internet para acceder a los departamentos de desarrollo económico y fomento de la inversión de cada uno de los 50 Estados.

ESTADO	INTERNET (URL)	ESTADO	INTERNET (URL)
Alabama	http://alaweb.asc.edu	Montana	http://www.mt.gov
Alaska	http://www.dced.state.ak.us/	Nebraska	http://www.ded.state.ne.us
Arizona	http://www.commerce.state.az.us	Nevada	http://www.expand2nevada.com/index2.html

Arkansas	http://www.aedc.state.ar.us	N.Hampshire	http://www.nh.com/
California	http://www.state.ca.us/	New Jersey	http://www.state.nj.us/commerce/dcedhome.htm
Colorado	http://www.state.co.us/gov_dir/oed.html	New Mexico	http://www.edd.state.nm.us/
Connecticut	http://www.cerc.com/	New York	http://www.empire.state.ny.us/
Delaware	http://www.state.de.us/	North Carolina	http://www.commerce.state.nc.us/
Florida	http://www.myflorida.com/	North Dakota	http://www.growingnd.com/
Georgia	http://www.state.ga.us/	Ohio	http://www.state.oh.us/
Hawaii	http://www.state.hi.us/dbedt/	Oklahoma	http://www.odoc.state.ok.us/
Idaho	http://www.idoc.state.id.us	Oregon	http://www.econ.state.or.us/
Illinois	http://www.commerce.state.il.us/	Pennsylvania	http://www.dced.state.pa.us/
Indiana	http://www.state.in.us/bdev/	Rhode Island	http://www.riedc.com/
Iowa	http://www.state.ia.us/ided/	South Carolina	http://www.callsouthcarolina.com/
Kansas	http://www.state.ks.us/business.html	South Dakota	http://www.sdgreatprofits.com/index.htm
Kentucky	http://www.edc.state.ky.us/	Tennessee	http://www.state.tn.us/ecd/
Louisiana	http://www.lded.state.la.us	Texas	http://www.tded.state.tx.us/resource/txbusiness.htm
Maine	http://www.mdf.org	Utah	http://www.state.ut.us/
Maryland	http://www.mdbusiness.state.md.us/	Vermont	http://www.state.vt.us/dca/
Massachusetts	http://www.magnet.state.ma.us/econ/index.htm	Virginia	http://www.state.va.us/
Michigan	http://www.state.mi.us/	Washington	http://www.cted.wa.gov/
Minnesota	http://www.dted.state.mn.us/	W. Virginia	http://www.wvdo.org/
Mississippi	http://www.decd.state.ms.us/	Wisconsin	http://www.commerce.state.wi.us/
Missouri	http://www.ecodev.state.mo.us/ded/	Wyoming	http://www.wyomingbusiness.org/

Por otro lado, si requiere más información a este respecto, La Oficina Comercial de España en Miami dispone de un estudio de mercado bajo el título "**La Contratación Pública en Florida**" de Junio de 2000, que puede solicitar llamando al teléfono 1-305-446-4387 o bien vía correo electrónico a: buzon.official@miami.ofcomes.mcx.es.

V.- REGULACIONES DE COMERCIO EXTERIOR: NORMATIVA ESPECÍFICA PARA LA IMPORTACIÓN:

Toda la información perteneciente a este capítulo puede verse actualizada en la página web del Departamento de Aduanas de los EEUU <http://www.customs.treas.gov/>.

En la dirección siguiente: <http://www.customs.ustreas.gov/imp-exp2/pubform/import/index.htm> accederá a la Guía para Importar a los EE.UU. que publica dicho organismo.

5.1.- RÉGIMEN DE COMERCIO E INSTITUCIONES RELEVANTES:

5.1.1. RÉGIMEN DE COMERCIO:

Según la Constitución de Estados Unidos, el Congreso es la máxima autoridad de regulación del comercio exterior, mientras que el Presidente es quien negocia y concluye acuerdos comerciales en nombre de EE.UU. La legislación y la política que regulan el comercio de mercancías es, principalmente, facultad del Gobierno Federal. El régimen jurídico de servicios, de inversiones y propiedad intelectual es, sin embargo, una mezcla de legislación federal y estatal, con predominio en algunas áreas de las normas estatales.

Las principales normas que afectan al comercio exterior son:

1. La Ley Arancelaria de 1930 (Tariff Act) es la base del actual sistema de aduanas y aranceles, aunque ha sido objeto de numerosas enmiendas. Contiene disposiciones sobre las medidas de defensa comercial (imposición de derechos compensadores y antidumping).
2. La Ley de Comercio Exterior de 1974 (Trade Act) contiene disposiciones sobre la facultad de negociar acuerdos comerciales, las negociaciones bilaterales, salvaguardias y autoriza la concesión de preferencias generalizadas a los países en desarrollo.
3. La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (Trade Agreements Act) establece la relación entre los acuerdos comerciales y la legislación americana y contiene disposiciones sobre la participación de Estados Unidos en las actividades internacionales de normalización.
4. La Ley General de Comercio Exterior y de Competencia de 1988 (Omnibus Trade and Competitiveness Act) otorgó amplia autoridad al Presidente para negociar acuerdos comerciales, básicamente referidos a la Ronda Uruguay, mediante el procedimiento denominado de vía rápida (*Fast Track*).
5. La Ley de Aplicación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1993, (North American Free Trade Agreement Implementation Act).
6. La Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay de 1994 (Uruguay Round Agreements Act).

En virtud del procedimiento de vía rápida (*Fast Track*), el Congreso acuerda examinar y votar rápidamente, sin introducir reformas, las leyes de aplicación de los acuerdos comerciales que le remite el Presidente, siempre que éste haya notificado y consultado con el Congreso durante las negociaciones conforme a normas establecidas.

Este procedimiento, sancionada por primera vez en la Ley de Comercio Exterior de 1974 y nuevamente en la Ley General de Comercio Exterior y Competencia de 1988, se ha utilizado en la negociación de la Ronda Uruguay y del Acuerdo NAFTA.

El procedimiento de examen parlamentario por vía rápida prescribió en 1994. Varios proyectos legislativos presentados en 1997 y 1998 para ampliar la vía rápida fueron desestimados por el Congreso.

5.1.2. INSTITUCIONES DE IMPORTANCIA:

A continuación se nombran las autoridades que administran todos los temas relativos a la importación en Estados Unidos. Asimismo, puede acceder a las páginas web de cada una de dichos organismos a través de la siguiente página: <http://www.gksoft.com/govt/en/us.html>.

- **El Presidente** dirige y fija las políticas y agencias del gobierno. Por razones de balanza de pagos puede establecer temporalmente sobrecargas a la importación o cuotas de reducción de derechos o liberalización. Igualmente, está autorizado para fijar los países en vías de desarrollo y los bienes procedentes de esos países que pueden entrar en Estados Unidos bajo el sistema de preferencias generalizadas, o entrar libres de derechos, como en el caso de países miembros del área del Caribe. El Presidente participa cuando se trata de importaciones con competencia desleal, así como cuando se trata de acciones de represalia dentro del marco de la Sección 301.

El Congreso solicita al Presidente la presentación de informes anuales sobre acuerdos comerciales y la agenda de la política comercial. Este informe anual se lleva a cabo por el Representante Comercial en nombre del Presidente.

- **El Representante Comercial (USTR)** es un consejero del Presidente en su oficina ejecutiva, con rango de embajador. Cuenta con tres "*Deputy Trade Representatives*" también con rango de embajadores, y con un selecto grupo de profesionales que tienen gran prestigio dentro de la Administración americana.
- **El Departamento del Tesoro.** El Secretario del Tesoro es miembro del Comité de Política Comercial que asiste al Presidente y al Representante Comercial en el desarrollo de la política comercial y su participación es fundamental en tres aspectos: Aduanas, la Oficina de Control de Activos Extranjeros -que se encarga de todas las prohibiciones y regulaciones adoptadas como respuesta a políticas extranjeras (Cuba, Irán, Libia, etc.)- y preside el Comité para Acciones Exteriores en Estados Unidos (CFIUS) -que investiga fusiones y adquisiciones de empresas americanas por parte de entidades extranjeras que puedan perjudicar o afectar negativamente la seguridad nacional.
- **El Servicio de Aduanas** administra las leyes aduaneras en todo el territorio de Estados Unidos -formado por 50 Estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico- así como también en las Islas Vírgenes. El Servicio de Aduanas supervisa la llegada, entrada y descarga de barcos, vehículos y aviones, así como aspectos relativos a la llegada de personas y bienes a Estados Unidos. Las aduanas deben asegurarse de que los bienes extranjeros de importación están debidamente identificados y cumplen con todas las leyes americanas que les son de aplicación. Una de sus mayores responsabilidades radica en la clasificación y valoración de la importación, la determinación de impuestos y derechos aplicables y la liquidación y cobro de los mismos. El término "liquidación" se refiere al punto en el cual se ha fijado el derecho debido en la importación.

El Servicio de Aduanas también regula la admisión, almacenamiento, fabricación y salida de las mercancías de las zonas francas y tiene competencia sobre las importaciones de bienes para las ferias comerciales. Además, es responsable del cumplimiento de las leyes que prohíben la importación de varios tipos de bienes y materiales, la prevención del contrabando, la administración de cuotas y el cumplimiento de toda una serie de restricciones sanitarias, de seguridad, medioambientales y comerciales. Tiene poder para buscar y retener propiedades, así como para instigar procedimientos mediante los cuales las propiedades retenidas pueden ser decomisadas por infringir las leyes de aduanas.

El Servicio de Aduanas, finalmente, cobra los derechos provisionales y finales antidumping y compensatorios sobre importaciones, así como acepta depósitos, fianzas u otros valores en casos de antidumping o derechos compensatorios, de acuerdo con instrucciones recibidas del Departamento de Comercio.

El Servicio de Aduanas, agencia federal dependiente del Departamento del Tesoro, tiene la sede en Washington, D.C.. Al frente del mismo está un Director de Aduanas "*Commissioner of Customs*". Territorialmente se divide en 7 regiones a cuyo frente está un Comisario Regional. Desde principios de los 90 cada región se divide a su vez en Distritos, de los que hay 42 y cada distrito en puertos de entrada. Así mismo, las Aduanas mantienen oficinas en varios países extranjeros y oficinas de pre-despacho en Canadá y el Caribe. Las 7 regiones son las siguientes:

- 1) Región del Nordeste. Boston, Mass. 02222-1059
- 2) Región de Nueva York. New York, N.Y. 10048
- 3) Región del Sureste. Miami Fla. 33102. Dentro del Estado de Florida hay dos distritos:
Tampa Fla. 33605 - Distrito #18 y Miami Fla. 33102 - Distrito #52
- 4) Región Central del Sur. New Orleans, La. 70130
- 5) Región del Suroeste. Houston, Tex. 77029
- 6) Región del Pacífico. Los Angeles, Calif. 90731
- 7) Región Central del Norte. Chicago, Ill. 60607

- **La International Trade Commission (ITC)** es una agencia independiente compuesta por seis Comisarios nombrados por el Presidente y confirmados por el Senado por un período de nueve años. Actúa como centro de investigación e información sobre comercio internacional y como foro decisorio para disputas comerciales sobre daños y sobre comercio desleal, determinando en qué medida las importaciones afectan a la industria nacional.

La ITC investiga los casos de importaciones que son denunciados por la industria nacional por ser perjudiciales y recomienda al Presidente la aplicación de medidas correctoras. Igualmente, tiene jurisdicción sobre la investigación y resolución de casos relativos a la propiedad intelectual por importaciones, así como a la utilización de métodos desleales en la importación y venta de bienes.

En sus investigaciones, la ITC tiene poder de citación para la presencia de testigos y para la remisión de documentación que sería exigible por orden del Tribunal del Distrito.

- **El Departamento de Comercio** es el que tiene la mayor responsabilidad en las funciones del comercio internacional que no se refieren a agricultura, lo que incluye la promoción de la exportación, la representación en el exterior, la administración de los derechos antidumping y compensatorios, el control de las exportaciones, y el seguimiento del cumplimiento de los acuerdos internacionales de que Estados Unidos es parte.

Dentro del Departamento de Comercio está la **International Trade Administration (ITA)**, que es responsable de los temas y programas relativos a las importaciones, al desarrollo del comercio internacional, y a la política económica y comercial internacional. Es especialmente importante en el campo de las investigaciones sobre antidumping y derechos compensatorios. Investiga las denuncias de la industria nacional sobre las importaciones que se venden a precios inferiores al valor normal o que reciben subvenciones de gobiernos extranjeros.

El Secretario de Comercio preside el Trade Promotion Coordination Council que agrupa representantes de las 19 agencias federales que participan en temas de comercio exterior. También es miembro del Comité de Inversiones Exteriores (CFIUS) y lleva a cabo investigaciones sobre importaciones que puedan ser perjudiciales para la seguridad nacional.

- **El Departamento de Estado** trabaja con la Oficina del Representante Comercial (USTR) en negociaciones comerciales internacionales y a través de sus embajadas y consulados habla por Estados Unidos en el exterior, excepto en lo relativo a la representación comercial, de la que está a cargo el Departamento de Comercio.

El Departamento de Estado administra las disposiciones legales relativas a las exportaciones de municiones y material de defensa. Supervisa el desarrollo de acuerdos y tratados que afectan al comercio internacional y, a través de su **Secretaría de Asuntos Económicos y Agrícolas**, lleva asuntos de política alimentaria, asuntos internacionales de energía, controles al comercio, financiación internacional y desarrollo.

- **El Departamento de Agricultura** inicia investigaciones sobre la necesidad nacional de importación de varios productos agrícolas primarios o procesados, así como la aplicación de cuotas sobre los mismos para proteger a la producción nacional o a los productores. Puede declarar la necesidad de que el Presidente imponga cuotas de emergencia u otros derechos a la importación, a reserva de lo que la ITC investigue.

El Secretario de Agricultura tiene sobre los productos agrícolas la misma responsabilidad que tiene el Secretario de Comercio para los productos no agrícolas. Por su parte, el **Servicio Exterior Agrícola** se responsabiliza de los asuntos internacionales incluido el apoyo a las negociaciones internacionales y la supervisión del cumplimiento extranjero sobre acuerdos alcanzados.

Entre sus funciones se destaca el recoger y analizar información, promover la exportación y mantener la ayuda alimentaria y los programas de desarrollo en el exterior.

- **El Departamento de Trabajo** administra las disposiciones legales y establece asistencia a los trabajadores afectados por la competencia de las importaciones. Su agencia responsable es la **Employment and Training Administration**.
- **El Departamento de Defensa**. Su actividad en este campo se centra en los efectos de las políticas exteriores sobre la seguridad nacional. El Departamento de Defensa administra las disposiciones de la "Buy America Act" que restringe las compras militares de productos y materiales extranjeros.

El Secretario de Defensa es miembro del Comité de Política Comercial y de otros que se relacionan con el comercio, así como del CFIUS.

- **La Administración General de Servicios** administra las disposiciones de la "Buy American Act" en cuanto a la limitación de la compra de bienes y materiales extranjeros destinados a la parte civil del Gobierno.

5.2.- EL INGRESO DE LAS MERCANCÍAS:

5.2.1. EL TRÁMITE DE INGRESO:

Cuando un cargamento llega a los 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. Las mercancías importadas no se consideran legalmente ingresadas en el país hasta que el cargamento esté dentro de los límites del puerto de entrada, que el Servicio de Aduanas haya autorizado la entrega de las mercancías y que los derechos calculados se hayan pagado. El importador se encarga de tramitar la inspección y la liberación (el levante) de las mercancías.

Sólo el propietario, el comprador o un agente de aduanas autorizado pueden ingresar las mercancías. En la mayoría de los casos, el ingreso lo hace la persona natural o jurídica acreditada como propietaria de la mercancía. El documento correspondiente se llama certificado de transportista (*Carrier's Certificate*), también puede valer un conocimiento o recibo de embarque.

En un plazo de 5 días hábiles, contados a partir de la llegada del cargamento a un puerto de entrada, se deberán presentar los documentos de ingreso ("la declaración de aduana") en el lugar indicado por el director de distrito o de área. Estos documentos son los siguientes:

- a) Manifiesto de ingreso de las mercancías (formulario 7533) o la solicitud y permiso especial de entrega inmediata (formulario 3461) u otro formulario para la liberación de la mercancía que exija el director de distrito.
- b) La prueba del derecho a ingresar la mercancía.
- c) La factura comercial o la proforma, cuando la comercial no se pueda presentar.
- d) La lista de embalaje (*Packing List*), si procede.
- e) Otros documentos necesarios para establecer la admisibilidad de las mercancías.

La declaración de aduana ha de ir acompañada de una prueba de que se ha obtenido fianza para satisfacer los derechos, impuestos y sanciones que se exijan. Después de presentar la declaración de aduana, el cargamento se podrá someter a inspección o eximirse de ella. Luego se libera el cargamento, siempre y cuando no se haya cometido ninguna infracción de la ley o los reglamentos. Los documentos del resumen de despacho se presentan y los derechos aduaneros se depositan en una aduana designada al efecto, en un plazo de diez días hábiles contados a partir de la fecha de liberación de las mercancías.

Los documentos del resumen de despacho son los siguientes:

- a) Los documentos de ingreso que son devueltos al importador.
- b) El resumen de despacho (formulario 7501)
- c) Las facturas y documentos que sirven para aforar los derechos, recopilar datos estadísticos o establecer que se hayan satisfecho todos los requisitos de importación.

El permiso especial de entrega inmediata permite la liberación inmediata de las mercancías y solamente es aplicable para ciertos casos como:

- Las mercancías que llegan de Canadá o México, con la aprobación del director de distrito y si consta la fianza adecuada. Lo mismo sucede para las frutas y verduras frescas procedentes de los mismos países.
- Los cargamentos consignados a organismos y funcionarios del gobierno de los EE.UU. o enviados a su cuenta.
- Los artículos para las ferias comerciales.

Las mercancías cuya liberación se desee aplazar podrán depositarse en un almacén de aduana, en donde podrán permanecer hasta un máximo de 5 años, en cualquier momento podrán ser re-exportadas, sin el pago de derechos; o retirarse para el consumo, previo pago del arancel. Si en los 5 días hábiles contados a partir de la llegada de la mercancía al puerto de entrada no se reclama se destinarán las mercancías a un almacén general por cuenta y riesgo del importador. Si transcurre más de un año, serán vendidas en subasta pública, aunque los artículos perecederos podrán venderse antes de ese plazo.

5.2.2. EL DERECHO A INGRESAR LAS MERCANCÍAS:

Las mercancías que llegan a los EE.UU. por medio de un transportista comercial tienen que ser ingresadas por el propietario, el comprador, su empleado fijo autorizado para ese fin, o el agente de aduanas registrado que represente al propietario. Cada ingreso debe estar respaldado por uno de los documentos de prueba del derecho a importar. Cuando el ingreso lo hace un agente de aduanas, éste debe tener un poder aduanero concedido por la persona o empresa a quién represente.

El ingreso de las mercancías lo puede hacer tanto una asociación o persona no residente, como una sociedad extranjera por medio de un agente o representante del exportador en los EE.UU., un socio o un director de la sociedad. En este caso es necesario que se les otorgue un poder notarial expedido por la sociedad extranjera y que tiene que validarse con los siguientes documentos:

- 1) Un certificado del funcionario competente del país que demuestre la constitución jurídica de la sociedad.
- 2) Una copia de la escritura de constitución.
- 3) Una copia del documento o de la parte del mismo que faculte al poderdante.

5.2.3. EL EXÁMEN DE LAS MERCANCÍAS:

Antes de la liberación de las mercancías, el director de distrito o de puerto determinará las cantidades representativas que registrará la Aduana en condiciones que aseguren la debida protección de las mercancías. Ese examen (inspección o registro) es necesario para establecer:

- a) El valor de las mercancías en aduana y si están sujetas al pago de derechos.
- b) Si las mercancías deben llevar una marca que indique el país de origen o si requieren algún rotulado especial.
- c) Si las mercancías están debidamente facturadas.
- d) Si el número de las mercancías corresponde al indicado en la factura.
- e) Ciertos tipos de mercancías deben someterse a examen o inspección para determinar si cumplen con los requisitos especiales de la ley, como por ejemplo los alimentos, medicinas, etc.
- f) Si el envío contiene estupefacientes ilícitos.
- g) Si el cargamento contiene artículos prohibidos.

Las mercancías que por daño o deterioro no tengan ningún valor comercial cuando llegan a los EE.UU., según el funcionario de aduana, serán consideradas como no importadas y estarán exentas del pago de derechos.

5.3.- LA FACTURA COMERCIAL:

La factura comercial, firmada por el vendedor o embarcador, o su agente, es aceptable para fines aduaneros si se prepara conforme a la Sección 141.86 del Reglamento de Aduana.

La ley arancelaria requiere que la factura lleve la información siguiente:

- 1) El puerto de entrada al cual se destina la mercancía.
- 2) La fecha, el lugar y los nombres del comprador y vendedor, si la mercancía es para la venta o si hay un contrato de compra-venta, la fecha y origen del cargamento y los nombres del expedidor y del destinatario, si la mercancía es para consignación.
- 3) Una descripción detallada de las mercancías, incluidos el nombre por el que se conoce cada artículo, el grado o la calidad y las marcas o símbolos que utiliza el vendedor o el fabricante en la venta comercial en el país de exportación.
- 4) Las cantidades en pesos y medidas.
- 5) El precio de compra de cada artículo en la moneda de la venta.
- 6) Si la mercancía se envía para consignación, el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones.
- 7) La clase de moneda utilizada.
- 8) Todos los cargos sobre las mercancías, detallados por nombre y cantidad, incluidos el flete, el seguro, la comisión, las cajas, los contenedores, las envolturas y el coste de empaque.
- 9) Todo reintegro de los derechos de aduana, rebaja y subvención, detallados separadamente, que se concedan al exportarse las mercancías.
- 10) El país de origen.
- 11) Todos los bienes y servicios proporcionados para la producción de la mercancía cuyo valor no esté incluido en el precio de la factura.

La factura y todos sus documentos adjuntos deben estar en inglés o acompañados de una traducción fiel al inglés.

Hay que tener en cuenta los siguientes requisitos sobre las facturas:

- Una factura por cada embarque.
- Embarques agrupados. Se pueden incluir en una misma factura las mercancías agrupadas que una compañía de transportes comercial envía al mismo consignatario.
- La factura debe indicar si en la producción de las mercancías ha habido costes por troqueles, moldes, preparación de las máquinas, planchas de impresión, etc. que no estén incluidos en el precio de la factura.

Si la factura comercial requerida no se presenta cuando se ingresan las mercancías, el importador ha de presentar en ese momento una declaración en forma de factura pro-forma. Se deposita además una fianza para garantizar que la factura requerida se presentará en el plazo de 120 días a partir de la fecha de ingreso.

5.4.- LA IMPOSICIÓN DE DERECHOS DE ADUANAS:

5.4.1. EL RÉGIMEN ARANCELARIO DE LAS MERCANCÍAS:

Todas las mercancías importadas en los EE.UU. están sujetas a aranceles o están exentas de ellos, según el Arancel de Aduanas de los EE.UU. que está basado en la Nomenclatura Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Puede acceder a dicha clasificación, así como al arancel correspondiente en la siguiente página de internet: <http://dataweb.usitc.gov/SCRIPTS/tariff/toc.html>. Dentro de las columnas "Rates of Duties" -arancel a pagar- España está clasificada dentro de la columna "General".

Cuando las mercancías están sujetas a aranceles, se les pueden imponer derechos *ad valorem*, específicos o compuestos. Los derechos *ad valorem*, que son los más comunes, equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía y se imponen sobre la base del precio F.O.B.. Los derechos específicos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad. Éstos son escasamente frecuentes y en 1999 afectaban al 12,9% de las posiciones arancelarias aplicándose, principalmente, a productos agropecuarios, calzado y relojes y también en algunos productos químicos, textiles y metales comunes. Los derechos compuestos son la combinación de los derechos *ad valorem* y de los específicos. Los derechos arancelarios impuestos a las mercancías importadas varían también según el país de origen.

En general, el nivel de protección arancelaria es reducido, el promedio aritmético de los derechos arancelarios en 1999 era del 5,7%. Sin embargo, existen picos arancelarios importantes en productos como los cárnicos, alimentos preparados, bebidas, textiles, vestido y calzado.

La mayoría de las mercancías están sujetas al pago conforme a la Cláusula de Nación más Favorecida en la columna general, bajo la columna 1 del Arancel Armonizado (este es el caso de España). Las mercancías originarias de los países a los que no se han extendido los beneficios de esta cláusula están sujetos al pago de los derechos completos que aparecen en la columna 2 del Arancel.

Los Estados Unidos conceden preferencias generalizadas a los países en vías de desarrollo acogidos al Sistema de Preferencia Generalizadas. En determinados casos, como el de los países de África Subsahariana (*"African Trade Bill"*), países del Caribe (*"Caribbean Basin Initiative"*) y los países Andinos (*"Andean Trade Preference Act"*), las preferencias que se conceden tienen un alcance más amplio.

Al amparo del Acuerdo NAFTA están establecidas preferencias arancelarias recíprocas con Canadá y Méjico. EE.UU. también tiene un Acuerdo de Libre Comercio con Israel.

El servicio de aduanas dictamina sobre el régimen arancelario de las mercancías después de que se presenta la declaración de aduana. El exportador, importador u otro interesado que desee información de antemano sobre cualquier asunto relativo al régimen arancelario de las mercancías, podrá solicitarla por escrito al director del distrito donde ingresarán las mercancías o al:

Regional Commissioner of Customs, New York Region. N.Y. 10048.

o U.S. Customs Service, Att. Office of Regulations and Rulings. Washington D.C. 20229.

<http://www.customs.ustreas.gov/imp-exp/rulings/hq.htm>

Para conocer con exactitud cual es la clasificación arancelaria que le corresponde a determinada mercancía se puede solicitar una resolución previa del Comisario de Aduanas. Dicha resolución garantiza un tratamiento uniforme, con independencia de la Aduana de entrada de la mercancía.

Los puertos y distritos son una buena fuente de información, pero siempre es oficiosa. Para obtener una clasificación arancelaria vinculante debe solicitarse por escrito a:

Director de Distrito Aduanero o al Area Director of Customs, New York Seaport.

6 World Trade Center, New York, N.Y. 10048.

Esas decisiones serán vinculantes en todos los puertos de entrada.

Responsabilidad del pago de los derechos: Esta se fija normalmente cuando se presenta a la aduana una declaración de ingreso para el consumo o el almacenaje. La obligación del pago recae sobre la persona o la empresa en cuyo nombre se hace la declaración de ingreso.

El pago a un agente aduanero no exime al que consta como importador de la responsabilidad del pago de los gravámenes aduaneros en el caso de que dicho agente no los liquide.

5.4.2. LAS IMPORTACIONES LIBRES DE DERECHOS DE ADUANA:

Cuando las mercancías de los tipos que se enumeran posteriormente no se importan para la venta ni para la venta a prueba, pueden ingresar en los EE.UU. sin el pago de derechos, bajo fianza, para su exportación en el plazo de un año a partir de la fecha de importación.

El tipo de mercancías que se pueden someter a este régimen son las siguientes:

- 1) Mercancía que ha de repararse, modificarse o elaborarse.
- 2) Los modelos de prendas de vestir para damas importados por los fabricantes para uso exclusivo como modelos en sus propios establecimientos.
- 3) Los artículos importados por ilustradores y fotógrafos para uso exclusivo como modelos en sus propios establecimientos con el fin de ilustrar catálogos, folletos o material de publicidad.
- 4) Las muestras empleadas únicamente para recibir pedidos de mercancías.
- 5) Los artículos importados únicamente con el fin de ser examinados y/o reproducidos.

- 6) Los artículos destinados a fines experimentales.
- 7) Automóviles, motocicletas, aviones.. que vayan a tomar parte en una competición.
- 8) En general toda clase de mercancías o artículos que son introducidos en el país de forma temporal, sea para una exposición o concurso, para una representación artística o para afrontar situaciones de emergencia.

- El Cuaderno ATA (*Temporary Admission*)

Es un documento aduanero internacional empleado para la importación temporal, libre de derechos, de ciertas mercancías en un país. El cuaderno sirve de garantía del pago de los derechos que deban pagarse por las mercancías importadas temporalmente y que no se reexporten posteriormente. Este cuaderno es válido por un año y los EE.UU. permiten su uso para el instrumental profesional, las muestras comerciales y los materiales publicitarios.

En EE.UU. el organismo emisor y garante de estos cuadernos es el:

U.S. Council for International Business
1212 Avenue of the Americas
New York. N.Y. 10036
Tel: (212) 354-4480
Carnet Application Hotline: 1-800-5DUTYFREE
Fax: (212) 944-0012
E-Mail: atacarnet@uscib.org
Website: <http://www.uscib.org>

En España, puede solicitar información a su Cámara de Comercio local.

5.4.3. LOS DERECHOS "ANTIDUMPING" Y LOS DERECHOS COMPENSATORIOS:

Los derechos "*antidumping*" se imponen a la mercancía importada de una cierta clase o tipo que se vende en los EE.UU. a un precio menor que el valor justo de mercado. Se entiende por valor justo de mercado de una mercancía el precio por el cual se suele vender en el mercado interno del fabricante.

Los derechos compensatorios se imponen para contrarrestar el efecto de las subvenciones que ofrezcan los gobiernos extranjeros a la mercancía que se exporta a los EE.UU. Esas subvenciones hacen que el precio de la mercancía en cuestión resulte artificialmente bajo, lo que perjudica económicamente a los fabricantes estadounidenses.

El Departamento de Comercio se encarga de investigar las quejas correspondientes y de fijar, si es necesario, el arancel correspondiente. La Comisión de Comercio Internacional (ITC) es la que dictamina si la industria se ve perjudicada o si es posible que se perjudique o si los esfuerzos iniciales para poner en marcha alguna industria se han obstaculizado por una supuesta subvención o "inundación".

El Servicio de Aduanas impone los derechos "*antidumping*" y compensatorios una vez que se fijan los aranceles y la ITC ha pronunciado los dictámenes necesarios.

5.4.4. REINTEGRO Y REEMBOLSO DE LOS DERECHOS ADUANEROS:

El reintegro consiste en el reembolso del 99% de todos los derechos de aduana ordinarios y de los impuestos fiscales. El reintegro o reembolso siempre ha tenido el propósito de fomentar el comercio y la industria de los EE.UU., mejorando la competitividad del productor nacional que necesita productos importados para su proceso de fabricación.

Hay dos tipos de reintegro:

- 1) El reintegro de identificación directa, por el que se reembolsan los derechos pagados sobre mercancías importadas que se usan, en parte o en todo, en la fabricación de un artículo exportado.
- 2) El reintegro de sustitución, por el que se reembolsan los derechos pagados sobre mercancías importadas específicas al exportarse los artículos fabricados o producidos mediante el uso de mercancías sustitutivas, nacionales o importadas, que sean de la misma clase y calidad que las mercancías importadas específicas.

También existe el reintegro "en la misma condición": se reembolsan los derechos pagados por material importado que después se exporta en la misma condición en que se importó o se destruyen bajo vigilancia aduanera.

Igualmente se permite el reembolso del 99% de los derechos aduaneros de las mercancías rechazadas, por ejemplo la que no se corresponda a la muestra o a las especificaciones o la que se haya enviado sin el consentimiento del consignatario; siempre y cuando se devuelva a la custodia aduanera en un plazo de 90 días a partir de la liberación. El organismo competente para resolver cualquier duda es:

Chief, Draw Back Section, U.S. Customs Service
1300 Pennsylvania Ave. N.W., Washington, D.C. 20229

5.4.5. LOS DERECHOS DE TRÁMITE "USER FEES":

La Ley General Única de Reconciliación Presupuestaria de 1985 estableció los derechos aduaneros de trámite "user fees". Esta ley se amplió en 1986 mediante la imposición de derechos de trámite de mercancías. Asimismo, en 1986, el congreso promulgó la Ley de Fomento de los Recursos Hidráulicos, que autoriza el Servicio de Aduana a cobrar un gravamen por conservación de puertos a cuenta del Cuerpo de Ingenieros del Ejército.

En el caso del trámite de mercancías, se fija una tarifa de derechos para los ingresos efectuados por medio de una declaración reglamentaria de aduana (que por lo general son aquellas cuyo valor excede los U.S.\$1.250); esta tarifa comienza por un mínimo de \$21 por declaración y llega a un máximo de \$400, con una tasa *ad valorem* del 0,19%. El derecho sobre los ingresos efectuados por medio de una declaración de aduana para importaciones menores (los aforados en menos de \$1.250) es de \$2 para las declaraciones automatizadas, de \$5 para las declaraciones preparadas a mano y \$8 para las preparadas por la propia aduana.

El gravamen por conservación de puertos se cobra *ad valorem* sobre las importaciones de carga y los ingresos en las zonas francas. Este gravamen es del 0,125% y se paga trimestralmente, salvo en el caso de las importaciones en que se paga en el momento del ingreso. La Aduana deposita las sumas recaudadas en el Fondo Fiduciario para la Conservación de Puertos.

5.5.- TRATADOS Y ACUERDOS FIRMADOS POR EEUU EN MATERIA ADUANERA:

5.5.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (NAFTA - NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT):

Este fue sido ratificado en 1988 por los EE.UU. y Canadá, al que posteriormente se ha adherido México en entrando en vigor el 1 de enero de 1994. Constituye el mayor y más comprensivo Acuerdo de Libre Comercio y forman parte del mismo Acuerdos de Cooperación en las áreas social y medioambiental. El acuerdo está dividido en 8 partes en las que se exponen las diversas disposiciones relativas a sus objetivos. El aspecto más importante del T.L.C. es el mecanismo por el que se eliminarán gradualmente los aranceles restantes sobre las mercancías que se originen en los estados parte del tratado.

Las normas generales que determinan el origen de la mercancía se contienen en el artículo 401 del T.L.C., que pueden no coincidir con otras normas de comercio internacional que establezcan la procedencia o país de origen de una mercancía.

Igual que en el caso de otros programas de preferencia arancelaria, el importador debe reivindicar el derecho al T.L.C. a fin de que se le otorgue el trato aduanero correspondiente. Será necesario para ello que el importador presente un certificado de origen que expide el exportador.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo, la mitad de las exportaciones de Estados Unidos acceden libres de derechos al mercado mejicano. Los aranceles restantes serán eliminados gradualmente en un período de 10 a 15 años, según los casos.

En enero de 2000 entró en vigor la séptima reducción arancelaria prevista en el Acuerdo, adicionalmente han tenido lugar tres rondas de negociación que han permitido acelerar el desarme arancelario en algunos sectores. Se estima que el arancel medio ponderado por volumen de comercio a la importación de productos americanos ha descendido desde la entrada en vigor del NAFTA de un 10% a un 1,27%, lo que significa que las empresas americanas disponen de un margen de preferencia superior a

8 puntos porcentuales. En el caso del comercio entre Estados Unidos y Canadá prácticamente está libre de derechos arancelarios.

El comercio entre los países NAFTA ha crecido notablemente desde la entrada en vigor del Acuerdo. La exportación de Estados Unidos a Canadá, su principal socio comercial, ha crecido un 66%, y la exportación a Méjico se ha doblado respecto al período pre-NAFTA, a pesar de la crisis del peso mejicano en 1994-95, de forma que Méjico se ha convertido en el segundo mercado de exportación para Estados Unidos.

5.5.2. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SPG):

El programa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, a fin de fomentar su crecimiento económico. Este programa lo estableció EE.UU. en virtud de la Ley de Comercio Internacional de 1974.

Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en unas 4.000 subpartidas del Arancel Armonizado de los EE.UU. Estos productos se señalan con una "A" o "A*" en la columna especial que queda bajo la columna 1 del Arancel Armonizado.

Estas mercancías disfrutarán por tanto de un régimen de franquicia aduanera, si reúnen los siguientes requisitos:

- 1) Tener como destino los EE.UU.
- 2) Llevar el certificado de origen, Formulario A de la UNCTAD, debidamente cumplimentado.
- 3) El coste o valor de los materiales producidos en el país de desarrollo beneficiario o el coste directo de la elaboración realizada en el mismo o ambos factores juntos representan por lo menos el 35% del valor aforado de los artículos.

Para una lista de países, independientes o no, que se benefician del SPG puede contactar con el Departamento de Comercio de los EE.UU. o acceder a la lista en la siguiente dirección de Internet: <http://www.customs.ustreas.gov/imp-exp2/pubform/import/assess.htm#16>.

5.5.3. FORO DE COOPERACIÓN ASÍA-PACÍFICO (APEC):

APEC se crea en 1989, inicialmente como un foro consultivo entre los países del área Asia-Pacífico. A partir de 1993, en la reunión de Blake Island (Washington), dirigida por el Presidente Clinton, se intenta generar en APEC una dinámica de liberalización del comercio y de la inversión, anunciándose el objetivo de establecer para el año 2010 un área abierta a la inversión y al comercio entre los países industrializados de la región y para el año 2020 para los países en vías de desarrollo.

Los trabajos de APEC en el área de inversiones y liberalización comercial son supervisados por el Comité de Comercio e Inversiones que tiene establecidos grupos de trabajo en 15 áreas diferentes: acceso a mercados, servicios, inversión, estándares, procedimientos aduaneros, propiedad intelectual, competencia, compras públicas, movilidad de hombres de negocios, reglas de origen y seguimiento y aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay.

En el curso de 1999 tuvieron lugar tres reuniones del Comité de Comercio e Inversiones. Se celebraron también 23 reuniones de los diferentes grupos de trabajo. Hasta el momento, se han avanzado únicamente programas de trabajo en las diferentes áreas.

5.5.4. EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO CON LAS AMÉRICAS (FTAA):

En diciembre de 1994 el Presidente Clinton convocó la cumbre de las Américas en Miami, en la que participaron 34 líderes de todos los países democráticos del hemisferio (es decir todos, excepto Cuba) y acordaron que para el año 2005 concluirían las negociaciones para la creación de un área de libre cambio para todos los países de América.

Como consecuencia de la Cumbre de Miami se crearon 12 grupos de trabajo: acceso a mercados, procedimientos aduaneros, reglas de origen, inversión, normas y barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, subvenciones, derechos antidumping y antisubvención, economías pequeñas, derechos de propiedad intelectual, servicios, política de la competencia, y mecanismo de solución de diferencias.

En la Cumbre de Santiago de Chile en abril de 1998, se lanzó formalmente el proceso de negociación, estableciéndose nueve grupos de negociación que cubren: acceso al mercado, agricultura, servicios, propiedad intelectual, inversión, competencia, subsidios y antidumping, compras públicas y resolución de conflictos.

La responsabilidad de cada grupo se ha asignado entre los países del área. Estados Unidos ha presidido el grupo de compras públicas en 1998-99 y presidirá el grupo servicios en el período 2000-2001.

En la Quinta Reunión Ministerial (Toronto, noviembre 1999), se encargó a los grupos de negociación iniciaran la redacción de un borrador de acuerdo en las diferentes áreas de trabajo. Estos textos deben ser sometidos a la próxima reunión ministerial prevista para abril del año 2001.

Los avances en este proceso de integración se ven dificultados por la complejidad que supone la participación de 34 países con niveles de desarrollo muy diferentes.

5.5.5. LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC):

De conformidad con la ICC o *Caribbean Bassin Initiative* (CBI), se permite el ingreso libre de aranceles y derechos de aduana de mercancías originarias de determinados países o territorios beneficiarios. Este programa estadounidense fue promulgado mediante la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe que entró en vigor el 1 de Enero de 1984, y no tiene fecha de caducidad.

Los países beneficiarios del ICC son:

Antigua y Barbuda	El Salvador	Montserrat
Antillas Holandesas	Granada	Nicaragua
Aruba	Guatemala	Panamá
Bahamas	Guayana	República Dominicana
Barbados	Haití	San Cristóbal y Nieves
Belice	Honduras	San Vicente y las Granadinas
Costa Rica	Islas Vírgenes Británicas	Santa Lucía
Dominica	Jamaica	Trinidad y Tobago

La mayoría de los productos originarios de estos países pueden satisfacer los requisitos para ingresar sin pago de derechos en virtud de la ICC. Estos productos se señalan con una "E" o "E*" en la columna Especial que queda bajo la columna 1 del Arancel Armonizado.

Las mercancías ingresarán con franquicia aduanera en virtud de la ICC sólo si cumplen las condiciones siguientes:

- 1) Se importan directamente en el territorio de los EE.UU. procedentes de un país beneficiario.
- 2) Se han producido en un país beneficiario.
- 3) Por lo menos el 35% del valor aforado del artículo importado consiste en el coste o el valor de los materiales producidos en uno o más de los países beneficiarios o en los costes directos de las operaciones de elaboración realizadas en uno o más de los países beneficiarios.

5.5.6. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (LPAA):

La LPAA da lugar a un programa que permite la entrada exenta de derechos de aduana a determinadas mercancías originarias de los países beneficiarios que son: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

La mayoría de los productos originarios de estos países se benefician de la franquicia aduanera. Hay, sin embargo, una serie de productos que están excluidos como son los textiles y artículos de ropa sujetos a acuerdos textiles, ciertos tipos de calzado, el atún en conserva envasado herméticamente, los derivados del petróleo, los relojes y las piezas de relojería, diversos productos del azúcar, el ron y el aguardiente de caña.

Las condiciones que se deben cumplir para beneficiarse de este régimen arancelario son las mismas que en los acuerdos anteriores. Los productos que reúnen los requisitos se indican con una "J" o "J*" en la columna especial del Arancel Armonizado.

5.5.7. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS EEUU E ISRAEL:

Según este acuerdo entre los EE.UU. e Israel, los derechos de aduana sobre las mercancías originarias de Israel se eximen o se reducen, con el fin de fomentar el comercio entre los 2 países. Este programa entró en vigor el 1 de Septiembre de 1985, y no tiene fecha de caducidad. El 13 de Noviembre de 1996 por Decreto Presidencial, se hizo una enmienda por la cual se permite la entrada libre de impuestos a productos de West Bank, Gaza Strip o una QIZ (zona industrial cualificada), siempre y cuando cumplan los requisitos necesarios.

Este acuerdo con Israel se aplica a la mayoría de los productos que aparecen con el Arancel Armonizado de los EE.UU. Estos productos se identifican con una "IL" en la columna especial del Arancel Armonizado. Las condiciones que se deben cumplir para beneficiarse de este régimen arancelario son las mismas que en los acuerdos anteriores. El certificado de origen exigido es el "Formulario A" de la UNCTAD, que se utilizará como prueba documental en las peticiones de exención y reducción de aranceles para los productos israelíes.

5.5.8. EL PACTO DE LIBRE ASOCIACIÓN (FAS):

Por el pacto de Libre Asociación se concede la franquicia aduanera a las mercancías originarias de determinados Estados Libres asociados a los Estados Unidos. Este programa se estableció por un Decreto Presidencial del año 1989. Los estados beneficiarios son: Las Islas Marshall, los Estados Federados de la Micronesia, y la República de Palau.

Hay algunos productos que no se benefician de este régimen arancelario como los textiles, calzados y otras prendas de cuero, relojes y cronómetros, botones y atún o bonito en conserva.

5.6.- LA CLASIFICACIÓN Y EL VALOR DE LAS MERCANCÍAS:

5.6.1. LA CLASIFICACIÓN Y LIQUIDACIÓN:

Los importadores comerciales, agentes de aduana o cualquier otra persona designada para ello al presentar la declaración de aduana deben especificar la clasificación y la tasación, sea aplicable o no un arancel *ad valorem*. La aduana del puerto de entrada u otros funcionarios que actúen en nombre del director de distrito examinan las clasificaciones y tasaciones, como también la otra información requerida para la importación, para asegurarse de que está en la debida forma y que los datos presentados coinciden con la mercancía que se ha importado.

La liquidación es el momento en que el Servicio de Aduanas fija de forma definitiva la tasa y la cantidad de los derechos.

5.6.2. EL VALOR DE TRANSACCIÓN:

En general, el valor aduanero de toda mercancía exportada a los EE.UU. será el valor de transacción (operación) correspondiente, este es el precio real pagado o pagadero por la mercancía cuando se vende a los EE.UU., más las cantidades siguientes si no están incluidas en el precio:

- 1) Los costes de empaquetado que corran por cuenta del comprador.
- 2) Toda comisión de venta a expensas del comprador.
- 3) El valor de cualquier asistencia.
- 4) Toda regalía o licencia que el comprador deba pagar como condición de la venta.
- 5) El producto que devengue el vendedor por toda reventa, enajenación o utilización posterior de la mercancía importada.

Cuando no pueda utilizarse el valor de transacción, se tomarán en consideración otras bases de referencia, que se emplearán en el siguiente orden:

1. El valor de transacción por mercancía idéntica o similar.

Cuando no hay una mercancía que sea idéntica a la importada o no existe un valor de transacción aceptable para dicha mercancía, el valor aduanero será el valor de transacción correspondiente a una mercancía similar que se haya aceptado anteriormente como valor aduanero.

2. El valor deducible y el valor reconstruido.

Esencialmente el valor deducible es el precio de reventa en los EE.UU. de la mercancía una vez importada, dejando a salvo ciertas deducciones. Al hablar de valor deducible se habla de la mercancía en cuestión. En general, el valor deducible se calcula a partir de un precio por unidad al que se le hacen ciertas adiciones y deducciones.

El valor reconstruido puede elegirlo el importador antes que el valor deducible y consiste en la suma de las siguientes partidas:

- Los materiales, la fabricación y demás elaboración utilizada en la producción de la mercancía.
- Los beneficios y gastos generales.
- Cualquier asistencia.
- Los costes de empaquetado.

Cuando ninguno de los medios de valoración dados anteriormente se pueden utilizar para aforar la mercancía importada, el valor aduanero deberá basarse en un valor derivado de uno de esos métodos, ajustado razonablemente según se estime necesario.

5.7.- LAS MARCAS:

5.7.1. LAS MARCAS INDICADORAS DEL PAÍS DE ORIGEN:

Las leyes aduaneras de los EE.UU. exigen que cada artículo importado elaborado en el extranjero esté marcado en un lugar visible con el nombre en inglés del país de origen, en la forma más legible, indeleble y permanente que permita el artículo, para indicarle al comprador final en los EE.UU. el nombre del país donde se fabricó o produjo el artículo.

Si el artículo no está debidamente marcado en el momento de la importación, se impondrá un derecho de marcado igual al 10% del valor aduanero del artículo, a menos que el artículo se exporte, destruya o marque debidamente bajo la vigilancia de la Aduana antes de la liquidación de la declaración de aduana correspondiente.

Hay, sin embargo, una serie de artículos que figuran en la siguiente dirección de Internet <http://www.customs.ustreas.gov/imp-exp2/pubform/import/markings.htm#29> que no requieren marcas indicadoras del país de origen, es decir, el país donde se cultivaron, fabricaron o produjeron. Sin embargo, los recipientes en los que estos artículos suelen llegar al comprador final en los EE.UU. deben estar marcados con el nombre en inglés del país de origen de los artículos.

5.7.2. MARCAS ESPECIALES:

Para determinados artículos se exigen etiquetas o marcas especiales (grabado, estampado, etc.) como pueden ser las tuberías de hierro y acero, cuchillos, tijeras de podar, maquinillas de afeitarse, instrumentos quirúrgicos y de laboratorio, los mecanismos de relojes de pulsera y de mesa o pared etc.

5.7.3. MARCAS CAPCIOSAS:

La sección 42 de la Ley de 1946 de Marcas de Fábrica estipula, entre otras disposiciones, que no se permitirá el ingreso en ninguna aduana estadounidense de cualquier artículo importado de origen extranjero, que lleve una marca o un nombre estudiado para hacer creer al público que dicho artículo se fabricó en los EE.UU. o en cualquier lugar o país del extranjero que no sea el lugar o país donde en efecto se fabricó.

5.8.- ETIQUETADO Y EMBALAJE:

En los EE.UU. hay una tendencia mayor que en España, a determinar, con el máximo rigor, las características y componentes de cada producto, de forma tal que una mercancía puede ser rechazada por la Aduana o por el propio importador en el caso en que se descubra que presenta alguna característica que no corresponda exactamente a la descripción de la mercancía.

En el siguiente párrafo se detalla cómo facilitar la información que asegure una rápida tramitación por la aduana norteamericana:

- Los números, marcas, tamaño, color, etc., de cada paquete (caja, saco, contenedor, etc.) deben consignarse en los formularios respectivos y exactamente en el renglón de la partida correspondiente. Cada envase debe contener mercancías de un sólo tipo o de varios si corresponden a la misma partida arancelaria. En el caso de que hubiera algún problema en este sentido, el funcionario se vería obligado a examinar la totalidad del envío. En el caso de enviar productos sujetos a distintas tarifas arancelarias sin su correspondiente diferenciación, se aplicará para el conjunto del envío la tarifa más elevada.
- Salvo ciertas excepciones, toda exportación a los EE.UU. debe llevar además el nombre en inglés del país de origen en un lugar visible.

5.9.- NORMALIZACIÓN, HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN:

La existencia en EEUU de diversos niveles de reglamentación (federales, estatales e incluso municipales) para la homologación de productos, no es de carácter discriminatorio, sino que obliga por igual a fabricantes nacionales y extranjeros y otorga, al tiempo de su estricto cumplimiento, un sello de garantía para su circulación comercial en las áreas interesadas y un antecedente valioso para la pretensión de abarcar nuevos mercados.

Los *standards* (estándares) son documentos técnicos que describen las características de diseño, material, procesamiento, seguridad o funcionamiento de los productos.

Existen dos tipos básicos de *standards*:

- 1) los prescriptivos, que se refieren a la forma en que determinado producto ha de ser fabricado o diseñado, especifican materiales, diseño y procesamiento, dimensiones, etc.
- 2) los de funcionamiento, que especifican una serie de datos relativos al rendimiento y características funcionales de un producto: fuerza, dureza, conductividad, resistencia al fuego, etc.

Todo producto vendido en el mercado americano, sea de importación o de fabricación nacional, tienen que cumplir los *standards* que singularmente le afectan. Esto se hace a través de una serie de pruebas de laboratorio, donde se examina meticulosamente el producto, tanto en su composición química, como en su funcionamiento físico, otorgándose a continuación el correspondiente certificado.

La normativa sobre *standards* aplicables a un producto puede originarse en la administración pública, -en cualquiera de sus instancias-, y estará destinada fundamentalmente a la protección de los consumidores; o también puede provenir de asociaciones privadas que elaboran los llamados "*voluntary standards*", mediante los cuales se establecen niveles mínimos de calidad, efectividad y diseño técnico de los productos, y que, aunque oficialmente voluntarios, en la práctica se exigen con el mismo rigor que las regulaciones de carácter público.

A nivel federal: los Organismos Federales principales de control de productos son:

- *Department of Defense*: Edita regularmente el "*Department of Defense Index of Specifications and Standards*" manual que compila más de 25.000 *standards* sobre productos muy diversos, puesto que todo artículo comprado por la Administración americana y por el Ejército debe ajustarse a la normativa de Defensa. Por tanto, regula desde productos de uso casi exclusivamente militar (armamento, uniformes, etc.), hasta otros productos generales (equipos electrónicos, medicamentos, equipos clínicos, etc.) que utilizará el Ejército y sus dependencias. - <http://www.defenselink.mil/sites/>

- *Food and Drug Administration - FDA*: Regula todos los productos de consumo alimenticios, cosméticos y medicamentos. Sus normas tienen rango de ley. <http://www.fda.gov/>

Food and Drug Administration (Rockville, Maryland, 20857)

En Miami: FDA Cargo & Clearance Center - 6601 NW 25th St., #241 - Miami, Fl. 33122
Tel: (305) 526-2919 / Fax: (305) 526-2693

- Consumer Product Safety Commission: Es una agencia federal independiente, destinada a la protección del consumidor en general y específicamente en el área doméstica. Los *standards* del CPSC regulan productos como textiles inflamables, herramientas domésticas, hornos, electrodomésticos, escaleras, vidrio, etc. La certificación de estos productos es obligatoria y debe hacerse constar en la etiqueta. - <http://www.cpsc.gov/>

- Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms: Organismo independiente del Departamento del Tesoro, se encarga de la ejecución de las leyes federales relacionadas con la fabricación, almacenaje y tributación de bebidas alcohólicas, tabaco, armas de fuego y materiales explosivos. - <http://www.atf.treas.gov/>

- Environmental Protection Agency: Es una agencia de protección del medio ambiente que tiene jurisdicción sobre todos los posibles agentes contaminantes. Se ocupa especialmente de pesticidas. - <http://www.epa.gov/>

- National Bureau of Standards (NBS): Fue creado por el Congreso Americano en 1901 como laboratorio oficial, y su principal función consiste en establecer y especificar los elementos de pesos y medidas que se utilizan en las ciencias química, física y en la ingeniería, así como en la industria. Publica un índice de todos los *standards* voluntarios producidos por asociaciones privadas, conocido por el KWIC (*Key-Word in Context*).- <http://www.nist.gov/>

A nivel estatal: ciertos estados exigen el cumplimiento de sus propias normas, mientras que otros aceptan productos certificados por el gobierno federal o por asociaciones privadas. Por ello, cualquiera que sea el producto de que se trate, es aconsejable dirigirse en primer lugar a la oficina de información del NBS, para conocer las normas que le afectan y que pueden variar dependiendo del territorio en que el producto vaya a circular.

A nivel Privado: El "*Directory of United States Standardization Activities*" contiene más de 400 organizaciones privadas relacionadas con la confección de *standards*. Estas son de diversos tipos: algunas dedicadas exclusivamente a la elaboración de *standards* (como p.e. la *American National Standards Institute* - ANSI, que actúa de coordinador del sistema de *standards* voluntarios, o la *American Society for Testing and Materials* - ASTM, creadora de *standards* relacionados con una amplia gama de materiales). Otras son colegios profesionales como la *American Society of Mechanical Engineers* - ASME; otras asociaciones de ramos de comercio (*Tile Council of America, Inc* -TCA) y finalmente, otras son simples laboratorios dedicados a examinar productos y expedir certificados sobre los mismos como *Underwriter's Laboratories, Inc*. Entre todas ellas han producido hasta la fecha alrededor de 32.000 *standards* que se revisan y modifican regularmente y que, dada la interacción entre los niveles público y privado, son adoptados en una alta proporción por los organismos de la Administración.

A título indicativo, para mayor información referente a normalización y homologación de productos pueden contactar al:

National Institute for Standards and Technology (NIST)
Standards Information Service Center - U.S. Department of Commerce
TRF Building, Room A163 - Gaithersburg, MD 20899
Phone (301) 975 4040 - Fax (301) 926 1559
Página Web: <http://www.nist.gov>

O al American National Standards Institute (ANSI)
11 West 42nd St., 13th Floor - New York, NY 10036
Phone: (212) 642 4900 - Fax: (212) 302 1286
Página Web: <http://www.ansi.org>

5.10.- LOS REQUISITOS ESPECIALES:

5.10.1. LAS PROHIBICIONES, LAS RESTRICCIONES Y LOS REQUISITOS DE OTROS ORGANISMOS:

Puede estar prohibida o restringida la importación de ciertas clases de mercancías con el fin de proteger la economía y seguridad de los EE.UU., salvaguardar la salud y el bienestar de los consumidores así como la fauna y flora nacionales. Algunos

productos están sujetos también a una cuota o contingente de importación, o a una limitación conforme a acuerdos y arreglos bilaterales de comercio.

Aunque no sería factible enumerar expresamente todos los artículos en cuestión, a continuación se consideran varias clases. Los exportadores extranjeros y/o importadores americanos, deben consultar con los organismos competentes en cada caso para obtener mayor información o cualquier cambio que haya habido en las leyes o reglamentos que rigen la mercancía. También, para más detalles, pueden consultar la siguiente página de Internet: <http://www.customs.ustreas.gov/imp-exp2/pubform/import/special.htm> .

1) Queso, leche y productos lácteos. Estos están sometidos a los requisitos de la *FDA - Food and Drug Administration* (Rockville, Maryland, 20857). La mayoría de las importaciones de queso requieren una licencia de importación y están sujetas a cuotas administradas por el *Foreign Agricultural Service* (Dpto. de Agricultura - Washington DC, 20250). Los importadores de leche y crema necesitan también un permiso expedido por la *FDA*.

2) Frutas, verduras y nueces. Ciertos productos agrícolas (tomates, patatas, nueces, cebollas, naranjas...) deben pasar una inspección del *Food Safety and Inspection Service* del Departamento de Agricultura, que emitirá el correspondiente certificado. El *Animal & Plant Health Inspection Service* (Washington, D.C. 20782) puede imponer otras restricciones.

3) Insectos. Se prohíbe la importación de insectos vivos que sean dañinos para los cultivos y de sus huevos y larvas salvo para fines científicos conforme a los reglamentos prescritos por el Secretario de Agricultura. Los que no sean dañinos, podrán introducirse en los EEUU si están amparados por un permiso expedido por el *Animal & Plant Health Inspection Service*, o si no los prohíbe el *Fish & Wildlife Service* (Washington, DC 20240).

4) Ganado y animales. Deben venir acompañados de un certificado de salud y deben cumplir los requisitos de inspección y de cuarentena del *Animal & Plant Health Inspection Service* en cuanto a la importación de caballos, asnos, ovejas, bovinos, cerdos y también de productos que se obtengan de los animales como la piel, huesos, lana, tripas u otros órganos.

5) Carne y derivados. Todos los envíos comerciales de carne y sus derivados alimenticios destinados a los EE.UU. están sujetos a los reglamentos del Departamento de Agricultura y deben ser inspeccionados por el *Animal & Plant Health Inspection Service* y el *Food Safety and Inspection Service* de ese departamento.

6) Plantas y derivados. Su importación está sujeta a los reglamentos del Departamento de Agricultura y se puede restringir o prohibir. Como organismos competentes destacan el *Animal & Plant Health Inspection Service* y el *FDA*.

7) Aves de corral y productos avícolas. También están sujetos a los requisitos del *Animal & Plant Health Inspection Service* y del *Food Safety & Inspection Service* del Departamento de Agricultura. Se requieren permisos como también rótulos y marcas especiales; y en algunos casos un certificado de inspección en el extranjero. También deben solicitar información al *Fish & Wildlife Service*.

8) Semillas. La Ley Federal de Semillas de 1939 y los reglamentos del *Agricultural Marketing Service* del Departamento de Agricultura rigen la importación de semillas.

9) Armas, municiones, explosivos e instrumentos de guerra. Para importar estos artículos es necesario una licencia del *Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms* del Departamento del Tesoro (Washington. DC 20226 - Tel: 1-202-927-8320 – Web: <http://www.atf.treas.gov/>). Se prohíbe la importación temporal, el paso en tránsito o la exportación, a menos que conceda una licencia el *Office of Defense Trade Control* del Departamento de Estado (Washington, DC 20520).

10) Materiales radiactivos y reactores nucleares. Están sujetos a los reglamentos del *Nuclear Regulatory Commission* (Washington, DC 20555), además de los reglamentos de importación impuestos por cualquier otro organismo de los EEUU.

11) Aparatos Electrodomésticos. La Ley de Pautas y Conservación Energética, modificada, exige unas normas de rendimiento energético de estos aparatos y obliga a que éstos se rotulen para indicar su consumo de energía. Los órganos competentes son la *Consumer Products Efficiency Branch* del Departamento de Energía (Washington, DC 20585) y la *Division of Energy & Product Information* de la *Federal Trade Commission* (Washington, DC 20580)

- 12) Equipamiento industrial y comercial. La Ley de Pautas y Conservación Energética, también exige unas normas de rendimiento energético para estos productos.
- 13) Juguetes y Artículos Infantiles. Estos artículos no podrán ser importados a EE.UU. a menos que cumplan con las regulaciones dictadas por el *Federal Hazardous Substances Act*.
- 14) Plomo en la Pintura. La pintura y otros productos similares de recubrimiento de superficies para uso del consumidor están prohibidos en EE.UU si contienen más de un 0,06% de plomo.
- 15) Bicicletas y cascos de bicicletas. Las bicicletas tienen prohibida su entrada en los EE.UU. a no ser que cumplan los requisitos que exige la *Federal Hazardous Substances Act*. Asimismo, desde el 10 de Marzo de 1999 existe un *standard* de seguridad que deben cumplir los cascos de bicicletas para su entrada en los EE.UU.
- 16) Fuegos artificiales. Existe una regulación emitida por la *Federal Hazardous Substance Act* en cuanto al etiquetado y especificaciones técnicas de los fuegos artificiales importados para consumo público.
- 17) Tejidos Inflamables. Todo tejido que se importa debe ajustarse a las normas pertinentes de inflamabilidad expedidos conforme a la Ley de Tejidos Inflamables. Esta ley la administra la *Consumer Products Safety Commission* (Washington, DC 20207).
- 18) Materiales de Arte. Sólo podrán entrar en EE.UU. si cumplen con lo establecido en el *Labelling of Hazardous Art Materials Act (LHAMA)* de 1988.
- 19) Mecheros. Los mecheros desechables no están admitidos en los EE.UU. a menos que dispongan de un dispositivo de seguridad para niños, cumpliendo el *standard* emitido por el *Consumer Product Safety Act*.
- 20) Productos que emiten radiación, incluida la radiación sonora. Están sujetos a la ley de Control de la Radiación para la Salud y la Seguridad. El organismo competente es el *Center for Devices and Radiological Health* de la *Food and Drug Administration - FDA* -(1390 Piccard Dr., Rockville, Maryland 20850).
- 21) Aparatos de Radiofrecuencia. Se regulan por las normas para las emisiones de radio de la *Federal Communications Commission* (Washington, DC 20554 - Tel: 1-202-632-6345).
- 22) Alimentos, cosméticos, etc. Se rigen por la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos que administra la FDA del *Department of Health and Human Services* (Rockville, Maryland 20857).
- 23) Medicamentos biológicos. Su importación se rige por la Ley del Servicio de la Salud Pública (*Public Health Service Act*), la correspondiente licencia se deberá solicitar a la FDA.
- 24) Materiales y Vectores Biológicos: Se prohíbe la importación de cualquier virus, suero terapéutico, toxina, antitoxina o producto análogo o derivado excepto los destinados a investigación o los preparados por un establecimiento titular de una licencia expedida por el *Department of Health & Human Service*.
- 25) Estupefacientes y sus derivados. Se prohíbe la importación de sustancias fiscalizadas, incluidos los narcóticos, la marihuana y otras drogas peligrosas; salvo cuando se importen conforme a los reglamentos de la *Drug Enforcement Administration*, del Departamento de Justicia..
- 26) Se prohíbe asimismo la importación y exportación de los productos auxiliares del consumo de estupefacientes ("*Drug Paraphernalia*") tales como pipas, narguiles, máscaras de fumar, pinzas de colillas, papel de fumar, etc.
- 27) Oro y plata. El Departamento de Justicia (Washington, DC 20530) aplica para las importaciones de metales preciosos la *National Stamping Act* (Ley Nacional de Estampación). Todas las restricciones sobre la compra, tenencia y venta de oro o las transacciones en este metal se abolieron a partir del 31 de Diciembre de 1974, y el oro se puede importar sujeto sólo a los requisitos normales del ingreso aduanero.

28) Artículos falsificados: se prohíbe la importación de artículos que lleven facsímiles o réplicas de monedas o valores de los EEUU o de cualquier país extranjero, así como de planchas, troqueles o aparatos que puedan usarse en la fabricación de éstos.

29) Instrumentos monetarios: En virtud de la Ley de Notificación de Operaciones Monetarias y Extranjeras (*Currency & Foreign Transaction Reporting Act*), si se transportan o hacen transportar más de US\$10.000 en instrumentos monetarios, en los EEUU o desde otro país, o si alguien en los EEUU recibe más de esa cantidad, se presentará un informe de la operación o transacción (Formulario Aduanero 4790) al Servicio de Aduana.

30) Estampillas de correo: Se prohíben los facsímiles de estampillas (sellos de correos) estadounidenses, salvo los que tengan interés filatélico, educativo, histórico o periodístico. Para más información, contactar al *United States Secret Service, Dep. of the Treasury* (Washington, DC 20223).

31) Plaguicidas: La importación en EE.UU. de estos venenos comerciales se regulan por la Ley de Plaguicidas, Fungicidas y Rodenticidas y por la Ley Federal de Regulación de los Plaguicidas en el Medio Ambiente. El organismo competente es la *Office of Pesticides and Toxic Substances, Environmental Protection Agency* (Washington, DC 20460 - Tel: 1-202-554-1404).

32) Sustancias tóxicas: Se rigen por la Ley de Control de Sustancias Tóxicas y está administrada por la *Environmental Protection Agency*.

33) Sustancias peligrosas. Está regulado por las Leyes de Sustancias Peligrosas; Venenos Cáusticos y también por las Leyes de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos; y la Ley de Inocuidad de Productos de Consumo. El *Office of Hazardous Materials Transportation, Department of Transportation* (Washington, DC 20590) supervisa el transporte de estas mercancías.

34) Productos Textiles. Estos productos irán identificados, estampados, rotulados o marcados de acuerdo con la Ley de Identificación de los Productos de Fibras Textiles. El organismo competente es la *Federal Trade Commission* (Washington, DC 20580).

35) Productos de Lana. Todo producto que contenga fibra de lana y se importe a los EEUU, a excepción de alfombras, tapetes, estereras, tapicerías y artículos que en la fecha de importación tengan más de 20 años de hechos, deberán ser marcados de acuerdo con la Ley de Rotulados de los Productos de Lana (*Wool Products Labeling Act*) de 1939.

36) Pieles finas. También tienen su propia ley de identificación de productos: la Ley de Rotulados de los Productos de Pieles Finas (*Fur Products Labeling Act*), cuyas disposiciones rigen tanto a las pieles y productos de piel en los EEUU, como a los importados. Los reglamentos y folletos de dicha ley pueden obtenerse en la *Federal Trade Commission*.

37) Marcas de fábrica y nombres comerciales. Se prohíbe la importación de productos que lleven marcas de fábrica falsas o marcas que copien o simulen la marca registrada de una sociedad estadounidense o extranjera. La Ley de Simplificación y Reforma Aduanera (*Custom Reform & Simplification Act*) de 1978 aumentó la protección concedida a los titulares de las marcas de fábrica contra la importación de artículos que lleven marcas falsas.

38) Derechos de Autor. La Ley de Modificación de los Derechos de Autor de 1976 (*Copyright Revision Act*) estipula que contraviene los derechos de autor la importación en los EE.UU., sin la autorización del titular del derecho, de ejemplares de una obra adquirida fuera de los EE.UU. Los titulares de derechos de autor que deseen que el servicio de Aduana proteja sus importaciones deben registrar esos derechos en la *US Copyright Office* y hacer que consten en el registro de Aduana conforme a los reglamentos pertinentes.

39) Animales salvajes y domésticos. Las importaciones de estos animales y partes o productos de los mismos, cuando están permitidas, están sujetas a prohibiciones, restricciones y requisitos de permiso y cuarentena de varios organismos. Deben entrar por los puertos de entrada expresamente designados, a menos que el *U.S Fish and Wild Life Service* haga una excepción. Para información específica sobre permisos contactar con: *Fish and Wildlife Service, Office of Management Authority* (4401 North Fairfax Drive, Arlington, VA 22203 – Telf: 1-800-358-2104).

40) Hay otro tipo de importaciones que han sido restringidas o prohibidas como por ejemplo:

- Materiales obscenos o inmorales.
- Petróleo y productos petrolíferos. Pueden estar sujetas a un gravamen de licencia de importación de petróleo, que recauda y administra el *Dept. of Energy* - Washington, DC 20585.

- Productos del trabajo de presidiarios o forzados.
- Productos obtenidos como resultado de una competencia desleal.
- Algunos artefactos o propiedades culturales.

41) Bebidas Alcohólicas. La persona o empresa que tenga la intención de importar aguardiente, vinos o bebidas de malta en los EE.UU. deberá obtener un permiso general de importador del *Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms, Department of the Treasury* (Washington, DC 20226 - Tel: 1-202-927-8110 – Página Web: <http://www.atf.treas.gov>). Además, deben comprobar cuando se trata de vinos y aguardientes que clase de certificados de origen o de antigüedad necesitan, deben ajustarse a las normas métricas de envasado, etc...

La importación de bebidas alcohólicas también está sujeta a los requisitos específicos de la FDA.

42) Los vehículos a motor y las embarcaciones. Todos los vehículos importados deben cumplir con las normas Federales de Seguridad de los Vehículos de Motor que estuvieran en vigor cuando se fabricaron esos vehículos. El órgano competente es el *U.S. Department of Transportation, National Highway Traffic Safety Administration, Director of the Office of Vehicle Safety Compliance* (NEF-32), 400 Seventh Street SW, Washington, DC 20590 Tel.:1-800-424-9393 o 1-202-366-5313).

La Ley del Aire Puro (*Clean Air Act*) prohíbe la importación en los EE.UU. de cualquier vehículo a motor que no se ajuste a las normas de escape de gases previstas por la *Environmental Protection Agency (EPA), Investigation/Imports Section* (6405-J) - Washington, DC 20460 - Tel: 1-202-564-9660; Fax 1-202-565-2057.

Respecto a las embarcaciones tenemos la Ley Federal de la Seguridad de las Embarcaciones (*Federal Boat Safety Act*), en virtud de la cual las embarcaciones importadas y el material afín están sujetos a las normas de seguridad del Servicio de Guardacostas (*Commandant, US Coast Guard* - Washington, DC 20593).

5.10.2. LAS CUOTAS DE IMPORTACIÓN:

Las cuotas (contingentes o cupos) de importación restringen la cantidad de ciertas mercancías cuya importación se permite dentro de un periodo determinado. Hay dos tipos:

- Las cuotas de aranceles reducidos que permiten la entrada de una cierta cantidad de un producto durante un periodo de tiempo determinado, mediante el pago de unos derechos arancelarios reducidos. Por las mercancías que sobrepasen la cuota fijada se pagarán unos derechos arancelarios más elevados.
- Las cuotas absolutas son cuantitativas; es decir, no se permite el ingreso de una cantidad mayor de la especificada durante el período de la cuota.

Entre los miembros de NAFTA, existe unos niveles de tarifa preferente que se administran de forma similar a las cuotas de aranceles reducidos.

Como consecuencia de la arancelización de las restricciones a la importación de productos agropecuarios, en el marco de los compromisos de la Ronda Uruguay, los Estados Unidos aplican contingentes arancelarios a la carne bovina, los productos lácteos, el azúcar, los cacahuetes, el tabaco y el algodón

Para solicitar mayor información sobre las cuotas vigentes y los productos sometidos a cuotas hay que dirigirse al *Quota Staff, U.S. Customs Service* (1300 Pennsylvania Avenue NW, Washington, DC 20229 – Tel: 1-202-927-5850). También puede obtener una lista en <http://www.customs.ustreas.gov/imp-exp2/pubform/import/special.htm>.

En algunos casos las cuotas son designadas por otros organismos así para los productos lácteos es competente el *Dairy Import Licensing Group, Foreign Agricultural Service, U.S. Department of Agriculture* (Washington, DC 20250 - Tel: 1-202-720-9439), o para relojes y sus mecanismos es el *Statutory Import Programs Staff, International Trade Administration, US Dept. of Commerce* (Washington, DC 20230).

5.10.3. LICENCIAS DE IMPORTACIÓN:

Aunque por lo general el Servicio de Aduanas americano no requiere una licencia para la importación de mercancías, determinados productos originados en ciertos países están sujetos a licencia de importación por motivos de seguridad, la salud y bienestar de los consumidores o por cuestiones fitosanitarias y veterinarias.

Entre los países sujetos a restricciones comerciales impuestas por el *US Department of State - Office of Foreign Assets Control*, se encuentran en estos momentos: Angola, Corea del Norte, Cuba, Haití, Irán, Irak, Libia, Serbia-Montenegro, Vietnam y los estados de la antigua República Yugoslava. Adicionalmente, más de 3.300 entidades tienen prohibido cualquier tipo de relación comercial con EEUU o con entidades americanas. Esta lista va variando, y para obtener un listado actualizado se debe contactar con el *US Treasury Department - Office of Foreign Assets Control*.

Entre los artículos sujetos al régimen de control de licencias de importación, caben citar las plantas y algunos productos vegetales, productos sujetos a inspección zoosanitaria y fitosanitaria, productos bajo contingente arancelario, alcoholes, vinos y bebidas malteadas, sustancias tóxicas y armas de fuego.

5.11.- LAS LEYES CIVILES Y PENALES CONTRA EL FRAUDE:

La propia Ley Arancelaria estipula que, por lo general, todo el que por fraude, negligencia grave o leve ingrese, introduzca o trate de introducir mercancías en el comercio de los EE.UU. por medio de una declaración oral o escrita, un documento que sea falso o por medio de una omisión importante estará sujeto a una sanción pecuniaria. En ciertas circunstancias se le confiscará la mercancía para asegurar el pago de la sanción y se le decomisará si no la paga.

Las infracciones de cualquier ley relativa a la importación de mercancías en los EE.UU., que se conozcan o se sospeche que se hayan cometido, se pueden notificar anónima y gratuitamente por teléfono 1-800-BE ALERT (o sea, el 1-800-232-5378).

5.12.- LAS ZONAS FRANCAS:

Las zonas francas son zonas protegidas que legalmente se consideran que están fuera del territorio aduanero del país, y tienen por objeto atraer y fomentar el comercio internacional. La *Foreign-Trade Zones Board* las supervisa y las autoriza siempre que se demuestre que su uso no irá contra el interés público.

Los exportadores extranjeros que proyecten abrir o ampliar nuevos mercados en los EE.UU. pueden enviar mercancías a una zona franca de este país con el fin de conservarlas allí por un plazo ilimitado mientras esperan una oportunidad comercial favorable en los EE.UU. o en los países vecinos, sin tener que despacharlas por la aduana o pagar aranceles, impuestos o fianzas.

Las zonas francas ofrecen a los comerciantes extranjeros que participan en el mercado de EEUU la importante ventaja de que pueden llevar sus mercancías al umbral del mercado, asegurando de esa manera su entrega inmediata y evitando la posible cancelación de los pedidos cuando los embarques se retrasen, perdiendo así la coyuntura favorable.

Estas zonas suelen estar adyacentes a un puerto de entrada de mercancías y están aisladas y cercadas. Las instalaciones ofrecen facilidades para el manejo, almacenaje, fabricación exposición y reenvío de las mercancías.

La manipulación y fabricación de una mercancía en la zona franca pueden dar lugar a ahorros en el pago de aranceles. La mercancía extranjera que esté en un depósito de aduana podrá transferirse a la zona franca en cualquier momento antes de que venza el plazo de su permanencia en el depósito, pero esa transferencia se podrá hacer solamente con el objeto de su posterior exportación, destrucción o almacenamiento permanente. Para obtener mayor información al respecto hay que dirigirse a:

Foreign-Trade Zones Board, Department of Commerce,
14th and Constitution Ave., NW.
Washington, D.C. 20230
(202) 482-2862
<http://www.trade.wa.gov/ftz.htm>

Respecto a las cuestiones jurídicas el organismo competente es *Chief, Entry Rulings Branch, U.S. Customs Service* (1300 Pennsylvania Ave., NW, Washington, DC 20229). - <http://www.customs.ustras.gov/>

5.13.- RESUMEN Y SUGERENCIAS PARA EL EXPORTADOR:

5.13.1. RESUMEN DE LOS INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN:

Algunos artículos tienen restringida o prohibida su importación a los EE.UU. Algunas reglas, limitan la entrada a ciertos puertos, restringen las rutas, el almacenaje o el uso, o requieren tratamiento, etiquetado, examen, o procesado como condición para su liberación de las aduanas.

Los EE.UU. tienen un amplio surtido de medidas legales a su disposición que pueden ser usadas para proteger la industria doméstica de importaciones perjudiciales. Las principales leyes son las referentes al *antidumping*, y aranceles de compensación al mismo tiempo que procedimientos para tomar represalias contra prácticas injustas de comercio. El decreto del acta de la antología del comercio y la competitividad de 1988 reforzó las leyes existentes y proporcionó ciertas provisiones obligatorias para corregir el déficit comercial de los EE.UU.

El conjunto de cargas arancelarias para todos los productos importados no es alto, algunos pueden incluso entrar libres de aranceles, aunque los aranceles para los productos pueden alcanzar valores del 15% *ad valorem* o incluso más. Mientras que la mayoría de los aranceles están basados en el valor de la mercancía (*ad valorem*), algunos productos están sujetos a aranceles específicos (una cierta cantidad de dinero por una cierta cantidad de medida), aranceles compuestos (que unen los aranceles *ad valorem* y los específicos) o aranceles variables donde los productos están sujetos a cuotas arancelarias

Las restricciones sobre productos importados también incluyen las licencias obligatorias y límites en la cantidad importada, basándose en cuotas absolutas y cuotas de porcentajes, las cuales incrementan los aranceles a partir de ciertas cantidades.

Es importante además saber que existen devoluciones de los pagos arancelarios hasta un 99% de su importe para productos importados que son subsiguientemente exportados; ya sea por no ser usados como por ser para fabricación (*Drawback*).

Por otro lado, cabe añadir que los EE.UU. imponen un *User fee* de 0.19% a todos los productos importados y que las importaciones y exportaciones marítimas están sujetas a un 0.125% por gastos de mantenimiento del muelle. Se aplica también un impuesto sobre el consumo interior sobre las bebidas alcohólicas, los perfumes, el tabaco y productos del petróleo. Aparte de esto, no hay ningún otro tipo de imposición sobre las importaciones, aunque una vez en el punto de venta, algunos Estados cobran impuestos sobre el inventario o sobre las ventas que ya detallaremos en el apartado correspondiente al sistema fiscal de Florida.

5.13.2. RESUMEN DE LAS RESTRICCIONES A LA IMPORTACIÓN:

Las importaciones prohibidas incluyen ciertos narcóticos; artículos obscenos, inmorales y sediciosos; mercancías producidas por convictos o trabajadores forzados; y algunos otros bienes descritos anteriormente.

Entre los artículos restringidos, aunque no sea práctico dar una lista, se puede decir que se engloban dentro de las siguientes clasificaciones: bebidas alcohólicas, animales y productos del reino animal, algunas drogas (medicinas), frutas y frutos secos, carnes y sus derivados, leche y productos lácteos, plantas, aves, petróleos y derivados, artículos con marca comercial, vegetales, etc.

Las importaciones sujetas a licencias o permisos se han descrito ya en el apartado correspondiente, pero cabe decir que entre los países con restricciones no se encuentra España.

Las importaciones limitadas por cuotas anuales absolutas incluyen los productos lácteos, el algodón, los artículos textiles y la ropa, los cacahuetes, el azúcar, los jarabes, el chocolate, la melaza, los helados y el trigo. Las importaciones sujetas a cuotas variables a partir de ciertas cantidades son pocas y son aplicables a productos como el atún, las patatas, algunos pescados, la leche entera y las escobas.

Para obtener cualquier información sobre restricciones, prohibiciones o requisitos especiales es aconsejable contactar con las autoridades aduaneras norteamericanas en la siguiente dirección:

U.S. Customs Service
1300 Pennsylvania Avenue., N.W.
Washington, D.C. 20229
Tel: 1-202-927-1000

O en Florida:

909 SE First Ave. - Miami, FL 33131
Tel: 305-536-6600 – Fax: 305-536-6752

5.13.3. SUGERENCIAS PARA EL EXPORTADOR:

Para agilizar los despachos de aduanas:

- 1- Incluya toda la información requerida en las facturas de aduanas.
- 2- Prepare las facturas cuidadosamente. Escríbalas a máquina, con claridad. Deje suficientemente espacio entre líneas. No escriba los datos fuera de las columnas.
- 3- Asegúrese de que las facturas contienen la información que aparecería en una lista de embalaje bien elaborada.
- 4- Marque y enumere cada paquete de forma que sus marcas y números correspondan con los que consten en la factura.
- 5- Describa detalladamente en la factura los artículos que contiene cada paquete.
- 6- Ponga el nombre del país de origen en las mercancías de una manera legible y conspicua, salvo en el caso de las mercancías exentas de estos requisitos, y ponga cualquier otra marca requerida por las leyes de marca de los EEUU.
- 7- Acate las disposiciones de las leyes especiales de los EEUU que se apliquen a sus mercancías, tales como las relativas a alimentos, drogas, cosméticos, bebidas alcohólicas y materiales radiactivos.
- 8- Preste mucha atención a las instrucciones con respecto a la facturación, el embalaje, las marcas, las etiquetas, etc., que le envíe a Ud. su cliente en los EEUU. Lo más probable es que el cliente haya comprobado cuidadosamente los requisitos que tendrán que cumplirse a la llegada de su mercancía.
- 9- Colabore con la Aduana de los EEUU a fin de que se fijen normas para el empaquetado de sus productos.
- 10- Establezca unos procedimientos adecuados de seguridad en su establecimiento y mientras lleva la mercancía al transportista para el envío a los EEUU. No dé a los contrabandistas la oportunidad de colocar estupefacientes en su envío.

VI.- CREACIÓN DE EMPRESAS

6.1.- REQUISITOS GENERALES:

Hay ciertas leyes y regulaciones estatales, de condado y municipales que deben ser conocidas antes de establecer un negocio en el estado de Florida y más concretamente en Miami. En general la creación de una empresa en EE.UU. es una tarea fácil para la que no se requieren demasiados documentos burocráticos. La contratación de un abogado, a pesar de no ser requerido por ley, es una recomendación que debe tomarse en cuenta para no tener problemas a medio o largo plazo.

Aunque más adelante en este apartado se dé una descripción más detallada de los requisitos, podemos resumir las siguientes recomendaciones para establecer una empresa:

1. Licencia Estatal Ocupacional (si es necesaria)
2. Denominación Ficticia y/o Constitución Societaria
3. Requisitos locales de Zonificación
4. Licencias Ocupacionales de la Ciudad (si son necesarias)
5. Licencia Ocupacional del Condado
6. Impuestos de Ventas Estatales (si son necesarias)
7. Números de Identificación Estatal y Federal de los Empleadores (si son necesarios)
8. Seguro de Compensación a los Trabajadores (si es necesario)

Asimismo, a continuación se ofrece una lista de páginas de Internet en las que se pueden obtener publicaciones, reglas y regulaciones.

http://www.access.gpo.gov/su_docs/aces/aces140.html - Provee acceso al Registro Federal, actualizado diariamente y con opciones de búsqueda muy útiles y recomendables a la hora de buscar regulaciones específicas dado el enorme tamaño del documento.

<http://www.osha.gov> - Es la página principal de la administración de seguridad y salud en el trabajo del Departamento de Trabajo de EEUU. Ofrece información sobre las regulaciones para seguridad en el trabajo e incluye links con otros organismos relacionados con la salud.

<http://www.dos.state.fl.us> – Página principal del Departamento de Estado de la Florida. Provee información que le guiará sobre como constituir un negocio en el Estado de Florida. Asimismo, obtendrá acceso a los formularios requeridos para la incorporación, las tarifas a pagar, los pasos a seguir, los tipos de sociedades existentes, etc.

6.2.- CÓMO CONSTITUIR Y REGISTRAR UN NEGOCIO:

Para constituir un negocio en Miami (Florida) son necesarios ciertos permisos y licencias que clasificaremos en Federales, Estatales y Locales.

<http://www.floridasmallbusiness.com/steps/step4.asp> - Esta página web explica las distintas estructuras legales que puede tomar un negocio en Florida, al igual que especifica los requisitos, los costes y los impuestos a que debe someterse cada una.

6.2.1. REQUISITOS FEDERALES:

• **IRS Form #SS4 Application for Employer Identification Number-EIN (Número de Identificación Patronal):** Cualquier negocio que se establezca debe obtener un EIN (número de identificación) para declaraciones de impuestos federales del Servicio de Rentas Internas -IRS- de los EE.UU. Este número se usa para identificar cobros y pagos de seguridad social, cobros

por impuestos federales y pagos de compensación sobre desempleo. El formulario indicado debe llenarse y someterse en la forma debida dentro de los 7 días posteriores a la fecha en que la empresa comienza a operar. Los formularios se solicitan al:

U.S. Internal Revenue Service
Atlanta, GA 39901-0002
Tel: 1-800-829 3676 o 1-800-829-1040
<http://www.irs.ustreas.gov>

- **A nivel fiscal**, el empleador es responsable por ley de tres clases diferentes de deducciones y pagos:
 - El impuesto sobre la renta, la seguridad social y *Medicare* retenido del salario de los trabajadores y la seguridad social emparejada por el empresario (*Employer/employee Social Security Tax - FICA*).
 - El Impuesto Federal del Desempleo (FUTA - *Employer's annual unemployment tax return*).
 - Impuesto sobre los salarios (*Income taxes withheld from employee wages*)

En el capítulo siguiente (VII- Sistema Fiscal), se analiza con más detalle las obligaciones del empresario en temas de requisitos fiscales a nivel federal. Aún así, se puede obtener información general a través del *Internal Revenue Service*, cuya página web es: <http://www.irs.ustreas.gov>

• **Otros impresos federales:** Algunas industrias con regulaciones específicas como las de licores y armas de fuego requieren una serie de impresos de forma periódica. La agencia reguladora se encargará de dar los informes de requisitos apropiados.

• **Form I-9 for Immigration Requirements (Requisitos sobre Inmigración):** Es deber de todo empleador verificar el estado migratorio de todo empleado nuevo, formulario I-9. Más información y formularios sobre las leyes de inmigración que debe cumplir el empleador viene en la página web del *U.S. Immigration & Naturalization Services*: <http://www.ins.usdoj.gov/employer/index.html>

En Miami, los datos son:

U.S. Immigration & Naturalization Services
7880 Biscayne Blvd. - Miami, Fl. 33138
Tel: (305) 536-5741

6.2.2. REQUISITOS ESTATALES (FLORIDA):

• **Fictitious Name Act (Ley sobre Denominación Ficticia):** Si un negocio usa un nombre que no sea el del dueño del negocio, debe registrarse conforme a lo establecido por la Ley sobre Denominación Ficticia. Este procedimiento incluye el pago de un honorario por servicios prestados (unos \$50.00), más la publicación de un aviso en un periódico local. La División de Corporaciones de la Secretaría del Estado de la Florida se ocupa de averiguar si el nombre propuesto para la empresa está disponible. Para solicitudes y procedimientos necesarios para el registro del nombre ficticio y/o para incorporar un negocio contactar con:

Florida Department of State, Div. of Corporations
P.O. Box 1300 - Tallahassee, Fl. 32302 (Para nombre ficticio)
P.O. Box 6327 - Tallahassee, Fl. 32314-1300 (Para incorporación)
Tel: (850) 488-9000 or (850) 487-6052/58
<http://www.dos.state.fl.us/doc>

• **DR-1 Application for Certificate of Registration (Sales and Use Tax Number):** El estado de Florida cobra un impuesto sobre las ventas al detalle del 6% en la mayoría de los productos y servicios, y en la venta, reventa o alquiler de propiedades. Algunos condados de Florida tienen un *Discretionary Tax* (0,5% o 1%) que cobra el *Department of Revenue*. Todos los negocios que cobren el impuesto sobre las ventas deben obtener un *Certificate of Registration* (número del impuesto sobre las ventas) del Departamento de Ingresos del Estado (*Department of Revenue*). Se requiere un pago de \$5,00 para los negocios de Florida, más los pagos mensuales. Si se descubre operando un negocio sin estar registrado, el *Department of Revenue* puede hacer que pague \$100,00 por el registro. Cualquiera que informe sobre un negocio que trabaje sin estar registrado recibe una recompensa de \$100,00. Para más información:

Florida Department of Revenue
1379 Blountstown Highway
Tallahassee, FL 32304-2716
Tel: (850) 488-6800 o 800/352-3671
<http://www.state.fl.us/dor/>

- **State Professional License or Certificate of Competency (Licencia Estatal Profesional):** Existen 50 profesiones (desde peluqueros a contables, etc...) que requieren que el estado le otorgue una licencia o certificado de competencia. Muchas de éstas exigen un entrenamiento especial y exámenes previos. El Departamento de Reglamentación para los Negocios y las Profesionales de Florida tiene jurisdicción sobre la mayoría de ellas, cada una de las cuales tiene su propia junta de examen, admisión y licencias. Las demás están bajo la jurisdicción de otras agencias estatales de muchas de las cuales se puede encontrar una lista en la página web: <http://www.floridasmallbusiness.com/resources/resources.asp>.

Florida Department of Business & Professional Regulations
1940 North Monroe Street - Tallahassee, FL 32399
Tel: (850) 487-2253 Assistance: 1-800-342-7940 - State Operator: (850) 488-1234
<http://www.state.fl.us/dbpr/index.shtml>

- Dependiendo también de la clase de negocio y/o industria, es posible que se requieran **otros permisos o licencias adicionales**. Para información referente a licencias, permisos y requisitos del registro sobre sujetos no tratados, contacte al:

Florida Department of Commerce Division of Economic Development
Bureau of Business and Community Services
443 Collins Building, Tallahassee, FL 32399-2000
Tel: (850) 488 9357 o 1-800-342 0771 (desde Florida)

- Además de estos certificados y licencias, existe toda una serie de regulaciones impositivas que debe cumplir el empresario y que se tratan con detalle en el siguiente capítulo de este estudio: VII- Sistema Fiscal. Así por ejemplo, casi todos los negocios deben también enviar informes trimestrales y pagar los impuestos de desempleo de sus empleados. Para más información:

Florida Department of Labor Division of Unemployment Compensation,
Bureau of Tax, Employer Registration
107 E. Madison St.
Tallahassee, FL 32399-0212
Tel: (1-800) 482-8293
<http://www2.myflorida.com/les/>

- **New Hire Reporting Form - El Formulario de Aviso de Nuevo Empleado** debe ser rellenado por la empresa para cada nueva contratación. Para más información:

Florida New Hire Reporting Office
P.O. Box 6500
Tallahassee, FL 32314-6500
Tel: (1- 888) 854-4791
<http://www.fl-newhire.com/>

- Existen igualmente otros requisitos a cumplir por parte de los empleadores, sobre sus empleados, los cuales se detallan en el apartado destinado a regulación laboral (Capítulo IX de este estudio).

A continuación se citan otras fuentes de información que pueden ser de utilidad:

- **Better Business Bureau** - para conseguir información sobre clientes, compañías, etc.. y para informar a la organización sobre quejas contra compañías, llame al (305) 625-0307.

- **Small Business Development Center (SBDC)** - Ofrecen servicios gratuitos de asesoría y capacitación para toda aquella persona que tenga un negocio o quiera empezar uno. Para la localización de la oficina más cercana llame al (786) 388-9040 o visite la página web: <http://www.floridasbdc.com>.

6.2.3. REQUISITOS LOCALES:

Para obtener información actualizada de los requisitos locales del Condado de Miami-Dade puede contactar con:

The Beacon Council
80 SW 8th Street, Suite 2400 – Miami, FL. 33130
Tel: (305) 579-1300 – Fax: (305) 375-0271
Web: <http://www.beaconcouncil.com/>

Para otras ciudades, la información debe ser obtenida en el departamento de licencias y zonificación de la municipalidad pertinente. No obstante, a continuación se resume una guía de los requisitos que exigen la Ciudad de Miami y el Condado de Dade.

Zoning Permit or Certificate of Use & Occupancy (Zonificación): Las autoridades municipales y de condado exigen que todo negocio obtenga un permiso de zonificación y/u ocupacional. Dependiendo de la ubicación del negocio (si está o no en una sección incorporada al Condado), este puede necesitar una o ambas. Los datos e informes pertinentes se solicitarán a la dependencia de rentas públicas más cercana. Antes de solicitar una licencia ocupacional, se requiere un permiso de zonificación para mostrar que el área está apropiadamente zonificada y adecuada para el negocio. Esto pudiera requerir inspección del Departamento de Bomberos y otras agencias.

City of Miami Building & Zoning Department
275 NW 2nd Street - Miami, Fl. 33128
Tel: (305) 579-6800

Certificate of Occupancy: Una vez elegida la localización de un negocio, es necesaria la obtención de un certificado de ocupación. Para saber que impresos son necesarios para el negocio en particular consulte con la división de inspección de edificios de la ciudad.

Metro Dade Planning & Zoning Department - Zoning Permit Section
111 NW 1st Street, 10th Floor - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 271-1242/375-2500 - En español: (305) 271-1242 y marcar 2-4-2
<http://www.co.miami-dade.fl.us/bldg/>

Occupational License: Se exige una licencia ocupacional para operar cualquier negocio y para cada una de las sucursales y son expedidas por la mayoría de Condados y ciudades de Florida. Estas licencias están consideradas como impuestos locales por el privilegio de poder llevar a cabo negocios en el Condado y/o ciudad. Existen distintos tipos de impuestos de licencias ocupacionales, según la naturaleza del negocio. Todas las licencias caducan el 1 de Octubre de cada año por lo que debe ser renovada anualmente en el mes de Septiembre. Serán necesarias licencias por parte del Condado y de la ciudad, dependiendo de las leyes y de la localización dentro de Florida. Para saber que licencias se necesitan, consulte con la oficina de recaudación de impuestos donde está localizado el negocio. Tanto para el Condado de Dade como para la ciudad de Miami:

Miami-Dade Finance Department - Tax Collector
Dade County Occupational License Department
140 W. Flagler Street, Rm. 1407 - Miami, Fl. 33130
Tel: (305) 270-4949 - Fax: (305) 372-6368
<http://www.co.miami-dade.fl.us/finance/olwebeng.htm> - A través de esta página, puede obtener el formulario de solicitud. Para renovarla puede hacerlo on-line en https://miamidade.gov/occupational_license/

Las licencias ocupacionales deben estar expuestas en un lugar visible de la Oficina. Cualquier cambio en el nombre del negocio o del dueño, dirección, número de empleados, equipos, maquinaria, cese del negocio, etc... debe ser notificado por escrito al Departamento de Licencias Ocupacionales.

Se aplicarán **excepciones al pago del Impuesto de Licencia Ocupacional** en casos tales como: Instituciones Religiosas, Instituciones Educativas, Instituciones Caritativas sin ánimo de lucro, personas discapacitadas, viudas con dependientes, mayores de 65 años en determinados casos, veteranos con discapacidades, etc...

También habrá que tener en cuenta que **para construir o remodelar un edificio se requiere un permiso previo**, al igual que serán necesarios otros permisos para cualquier acto de demolición, de construcción de garajes o caminos particulares, de excavaciones, de relleno de terrenos, de letreros exteriores, de transporte de desechos, de instalación de tanque séptico, de conexión al sistema municipal de agua potable y alcantarillados y de excavación de pozos. Por lo general, los contratistas de construcción cualificados tienen familiaridad con estos requisitos y pueden obtener todo permiso necesario. Aún así habrá que adecuarse a los códigos de construcción de Miami -que rigen las instalaciones eléctricas, de calefacción, de tuberías y de sistema de ventilación- y permitir la supervisión de la obra por un inspector de construcción local, el cual deberá extender un Certificado de Ocupación una vez la construcción haya finalizado y si se ha llevado a cabo en la forma debida.

Restricted Business License: Casi todo municipio del estado ha promulgado ordenanzas de construcción que permiten la construcción o ubicación de instalaciones comerciales y negocios únicamente en ciertas zonas escogidas. El empresario debe consultar al departamento de planificación y urbanización, o la subdirección de inspección de construcción del condado con el fin de averiguar cuáles son los permisos que se exigen para una zona específica. Si usted tiene pensado llevar a cabo un negocio desde su casa, debe consultar antes con el departamento de Zonificación de la ciudad o del condado donde resida. Según el código del condado 8A.178.1, puede que no esté autorizado a llevar a cabo un negocio si la zona está clasificada como residencial.

La compra de bienes raíces (inmuebles) por una persona o una sociedad debe ser inscrita en la Oficina del Condado pagando un impuesto sobre la plusvalía del 0.55%. También habrá que respetar la ley de ventas *Bulk* por la que el comprador de activos de otro negocio debe notificar a cada acreedor de los planes de compra antes de que la misma sea completada. Los títulos y demás documentos de traspaso de una propiedad llevan impuestos de timbre fiscal de documento, variando las tasas según el Condado. Además, es posible que algunos condados impongan impuestos adicionales sobre el traspaso de aquellos bienes raíces que se encuentran dentro de su jurisdicción. Para más información: Tel: (305) 270-4916 o <http://co.miami-dade.fl.us/finance/ptret.htm>

También debe inscribirse ante la Oficina de Recaudación Impositiva de Condado de Dade:

Dade County Tax Collector
140 W. Flagler Street, Rm. 14 - Miami, Fl. 33130
Tel: (305) 375-5762/5678
<http://co.miami-dade.fl.us/finance/index.htm>

Los negocios que se dedican a la comercialización de alimentos deben obtener una licencia de la Comisión de Hoteles y Restaurantes, del Departamento de Agricultura del Estado o del Departamento de Salud del Estado:

Hotel & Restaurant Commission- Department of Business Regulation
8405 NW 53rd Street, Suite C-240 - Miami, Fl. 33166
Tel: (305) 470-5680

State Agriculture Department or State Health Department information
Tel: 305-377-5000

Es necesario también que **las escuelas y guarderías infantiles** que sirven comidas obtengan una licencia del Departamento de Servicios de Salud y Rehabilitación:

Department of Health & Rehabilitative Services (HRS)
Tel: (305) 377-5494

Los negocios que se dedican a la comercialización de tabaco o alcohol deben obtener un certificado del la División de Bebidas Alcohólicas y Tabaco:

Division of Alcoholic Beverages and Tobacco

Tel: (305) 470-6787

Peddlers or Street Vendors - Vendedores Ambulantes: Los vendedores ambulantes deben estar en movimiento continuo y solamente parar cuando se lo solicite un cliente. Deben mantenerse a más de 500 pies de las escuelas y los parques. Esto incluye los carritos de comidas y helados. No está permitido el cocinar o hacer barbacoas, ni el uso de mesas y/o sillas. Deben además cumplir los siguientes requisitos:

1. *Miami-Dade County Occupational License* (Licencia Ocupacional del Condado) Tel: (305) 270-4949
2. *State of Florida Sales Tax Number* (número de impuesto sobre las ventas estatal) Tel: (305) 470-5001
3. *Hotel & Restaurant Commission* Tel: (305) 470-5680
4. *Agriculture Department Certificate (Plant Industry)* para la venta de plantas. Tel: (305) 252-4360
5. Todos los vendedores ambulantes que operen dentro de un Municipio deben obtener una licencia de la ciudad, además de la Licencia Ocupacional del Condado y deben, en todo momento, cumplir con todos los requisitos de la ciudad.

6.3.- TIPOS DE ENTIDADES MERCANTILES Y COMO CONSTITUIRLAS:

6.3.1.INTRODUCCIÓN Y RESUMEN:

Introducción

Las opciones del tipo de entidad comercial varían desde el simple propietario individual hasta la corporación más sofisticada con valores en la Bolsa de Comercio. Las formas más comunes son la sociedad colectiva (*general partnership*), la sociedad limitada (*limited partnership*), la sucursal de una compañía extranjera (*branch*), el empresario individual (*sole proprietorship*) y la corporación (*corporation*), siendo esta última la más utilizada por las empresas españolas.

Para elegir el tipo de estructura societaria es necesario tener en cuenta el tratamiento fiscal y la limitación de responsabilidades que la sociedad elegida va a comportar. Por ello aconsejamos el previo estudio de cada uno de las estructuras que a continuación presentamos y del sistema fiscal americano aplicable a esas estructuras, sin olvidar los efectos fiscales que se producirán en España para los accionistas españoles residentes en España (sean personas físicas o jurídicas). Es importante por tanto prestarle especial atención a la incidencia del "Tratado para evitar la Doble Imposición entre España y EE.UU."

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 que:

- No existe un capital mínimo para la constitución de ningún tipo de entidad.
- Su constitución se realiza ante una serie de instituciones (Departamento de Estado...) 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 y otros que pueden resultar confusos o complicados sin la presencia de un abogado.

La siguiente tabla ilustra las principales diferencias entre los distintos tipos de entidades mercantiles, así como sus equivalentes con las entidades españolas:

	CORPORATION	GENERAL PARTNERSHP	LIMITED PARTNERSHIP	JOINT VENTURE	SOLE PROPIERTORSHIP	BRANCH
Personalidad Jurídica Propia	SI	SI	SI	SI	////////////////////	NO
Capital Mínimo	No se requiere	No se requiere	No se requiere	No se requiere	No se requiere	No se requiere

Responsabilidad	Limitada	Ilimitada	Ilimitada para <i>general partners</i> y limitada para <i>limited partners</i>	Depende del tipo de sociedad que se constituya	Ilimitada	Es la sociedad matriz quien responde
Constitución y Actuación	Requiere cierta formalidad	Relativamente simple, informal, pero es deseable realizar acuerdo por escrito entre los socios	Su constitución es más compleja y costosa que la del <i>General Partnership</i>	Depende del tipo de sociedad que se constituya	Tiene la forma más simple de constitución y actuación	Depende del tipo de sociedad que sea la sociedad matriz
Equivalente Español	Sociedad Anónima	Sociedad Colectiva	Sociedad Comanditaria	//////////	Empresario Individual	Sucursal

Fuente: Oficina Comercial de España en Chicago

La constitución de la sociedad americana (en cualquiera de sus formas) es totalmente recomendable dado que facilita todos los trámites corrientes de la explotación de un negocio (alquileres, contrataciones...). Operar como una sucursal es una fórmula casi restringida a los inicios de una actividad comercial por parte de una empresa extranjera en los EE.UU. y poco utilizada habitualmente. La principal ventaja de una sucursal es que los gastos de constitución son muy bajos ya que no se requiere formar una nueva sociedad. La desventaja, por otro lado, es que actuar a través de una sucursal expone a la sociedad matriz a ser responsable de todas las deudas que surjan por las actividades llevadas a cabo por la sucursal. Así mismo, es necesario mencionar que los abogados especializados en litigios por Responsabilidad de Producto prefieren la figura de "Corporation" sobre la de "branch" ya que la consideran más segura para la empresa española.

Páginas web recomendadas para este apartado:

- <http://www.dos.state.fl.us/doc/> - Es la División de Corporaciones del Departamento de Estado de la Florida. Dentro de esta página, tendrá acceso al directorio de la División, las tarifas de incorporación según tipo de sociedad (http://www.dos.state.fl.us/doc/corp_fee.html), podrá bajarse los formularios necesarios para la inscripción (http://www.dos.state.fl.us/doc/corp_form.html), como registrar los nombres ficticios, y mucho más.
- <http://www.floridasmallbusiness.com/resources/dba.asp> - Una Guía de los tipos de sociedades y como establecerlas en Florida, como registrar una marca, etc...

6.3.2. CORPORACIÓN:

La corporación es la equivalente a una Sociedad Anónima de responsabilidad limitada al capital social. Se crea bajo las leyes de uno de los 50 estados de EEUU y tiene las siguientes características:

- Tiene personalidad jurídica propia, y la empresa matriz no tiene responsabilidad jurídica sobre ella, siendo por ello la fórmula más adecuada para empresas de mediano y gran tamaño.
- Aunque suele resultar más costosa que otras formas de sociedades, no existen apenas requisitos de capital mínimo o máximo y todo el capital de la corporación puede ser gastado para cumplir sus objetivos. No puede, por ello, ser congelada partida alguna de su capital.
- Pueden tener una duración indefinida.
- Emite acciones transferibles por lo que es fácil ampliar capital y el cambio de dueños no tiene porque afectar a la dirección.
- Ofrece a los socios/accionistas una responsabilidad limitada a la aportación de capital social.
- Debe declarar y pagar impuestos (más que otras formas de empresa).
- Es utilizada para negocios de todo tipo y dimensión.
- Puede ser una corporación lucrativa (*profit corporation*), sin ánimo de lucro (*non-profit corporation*), o extranjera de otro Estado (*foreign corporation*) o de otro país (*alien corporation*).

Algunas de las diferencias principales entre la corporación americana y figuras similares en otras legislaciones son que: una corporación está sometida a normas menos estrictas y más flexibles que las europeas, y que dicha sociedad puede ser creada más rápidamente y, por lo general, será menos costosa que sus equivalentes europeas.

Así, una diferencia básica entre la S.A. española y la Corporación americana es que en el caso de EEUU no se requiere un capital social mínimo para su constitución, mientras que en España se requieren 10 millones de pesetas para crear una S.A..

No existe una ley federal única sobre las corporaciones. Por ello, se formará una corporación americana, al amparo de las leyes de uno de los 50 estados. El estado de incorporación no es necesariamente aquel en el que se halla el centro de operaciones o la principal oficina.

Las etapas para la constitución de una corporación son:

1. Es recomendable, en primer lugar, ponerse en contacto con un abogado americano que gestione las operaciones.
2. Nombre de la Corporación. Solicitar el Certificado de Reserva del nombre bajo el cual va a operar la sociedad. Se debe comprobar que el nombre elegido esté disponible y no-reservado en el estado de incorporación elegido. Esto se puede solicitar al Departamento de Estado. Una vez recibido el nombre o título legalizado, inscribir ese nombre en la Oficina de la Secretaría del Condado donde estarán localizadas las oficinas principales de la compañía.
3. Certificado de Incorporation (Articles of Incorporation). Toda corporación debe formular e inscribir ante la División de Corporaciones de Estado los debidos **Artículos de Incorporación** (equivalente al acta de constitución) y pagar las tarifas correspondientes (unos \$70.00). Este certificado es habitualmente un documento corto, de 3 a 7 páginas que es preparado, firmado y archivado por el abogado ante la autoridad estatal. Es un documento público.

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 (estos sufijos son de uso exclusivo para las Corporaciones).
- Objetivos y propósito de la corporación.
- Nombre de un Agente (*Registered Agent*) y dirección física (no postal) de una Oficina (*Registered Office*), necesarias ambas para toda correspondencia con el *Department of State*. En el caso del Agente, éste debe residir en Florida y debe presentar un escrito por el que acepta su designación como Agente. Esta figura puede desempeñar la función de *Incorporator*, director o empleado de la corporación. En el caso de las corporaciones extranjeras (las que no tienen casa matriz dentro del estado de la Florida) deben tener igualmente una oficina o contar con un agente registrado localizado dentro del Estado.
- Número de Acciones: no se 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 (Valor Nominal o *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" lo 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. Una corporación emite lo que se denomina *voting stock* (típicamente llamado *common stock*) o acciones con derecho a voto, pero puede emitir otras clases de acciones (por ejemplo acciones preferentes), bonos y otros instrumentos. No sólo con dinero se puede contribuir al capital de una sociedad de esta categoría, sino que también se pueden aportar propiedades y derechos.
- El nombre y la dirección del o de los *Incorporators* y la firma de al menos uno de ellos.

Si no se especifica lo contrario en el impreso/formulario, una vez la oficina del Secretario de Estado ha aceptado el Certificado, la corporación nace. (*Florida Department of State - Divisions of Corporations - P.O. Box 6327 - Tallahassee, FL 32314 - Tel.: 1-850-488 9000*).

4. Libro corporativo. Obtención por parte del abogado de un libro corporativo (*corporate record book*), sello y certificados de las acciones de la corporación.
5. 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.
 - 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 (que puede coincidir con el año natural o con un período de 12 meses consecutivos escogido por la empresa), 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.

6. 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 las Oficinas del Condado donde desee 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*.

Se tardará entre 2 y 14 días en formar la sociedad bajo las leyes de la mayoría de los estados, contados desde que el abogado ha recibido la oportuna información.

Todas las corporaciones de Florida tienen el deber de someter cada año el debido informe sobre las actividades de la corporación -*Uniform Business Report*- y pagar las tarifas correspondientes, gozando las extranjeras de los mismos derechos que las corporaciones estatales. De no entregar este informe, la corporación quedará disuelta administrativamente y perderá la autorización de efectuar transacciones comerciales en el Estado de Florida.

Una corporación tiene tres niveles en su estructura de operaciones:

- 1) Accionistas (propietarios). Una corporación puede tener sólo un accionista. Es obligatorio que tengan una Asamblea General anual.
- 2) El "*Board of Directors*" o Consejo de Administración, que toma la mayor parte de las decisiones de gestión y todas aquellas para las que está autorizado conforme a los estatutos. Serán siempre elegidos por los accionistas.
- 3) Los "*Officers*" o Consejo Ejecutivo, formado habitualmente por un presidente, uno o más vicepresidentes (de forma opcional), un tesorero y un secretario.

Los ciudadanos españoles y residentes en España pueden ser accionistas, miembros del consejo de administración, y/o ejecutivos con pocas excepciones.

Otras cuestiones legales típicamente presentes en el proceso de establecer una corporación en los EEUU son las siguientes:

- Preparación y presentación de solicitudes de patentes, marcas registradas y *copyrights*.
- La consecución de visados de trabajo americanos para el personal.
- El análisis de posibles incentivos y/o subvenciones por parte de autoridades locales (esto dependerá esencialmente del número de personal local contratado y/o del capital invertido)
- La preparación de contratos de empleo para el personal es aconsejable.
- El alquiler de espacio de oficina y mobiliario. Un asesor americano debería revisar el contrato de alquiler.
- El alquiler o compra de bienes inmuebles, maquinaria y equipo...
- Los contratos para préstamos bancarios y apertura de líneas de crédito, así como aperturas de cuentas corrientes.
- La preparación de contratos de ventas, distribución y agencia.
- Los contratos entre compañías de su grupo.

Estos son sólo unos ejemplos. Dependiendo de las circunstancias y productos, otras medidas serán también necesarias.

6.3.3. SUCURSAL DE UNA SOCIEDAD ESPAÑOLA:

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. Una subsidiaria de una empresa extranjera incorporada en los EE.UU. debe ser enteramente propiedad extranjera.

Se trata de una empresa "no incorporada" en los EE.UU. y por lo tanto 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, el cual provendrá de la empresa matriz. No hay requerimientos para una auditoría estatutaria, sin embargo el *Internal Revenue Code* exige que se lleven los libros y registros adecuadamente para reflejar con claridad los ingresos impositivos de la sucursal.

El sistema de retribución de los empleados así como la seguridad social, vacaciones, etc., queda simplificado al no tener que ajustarse a la legislación y usos laborales norteamericanos.

La sucursal más simple consiste en un agente que actúa en nombre ajeno con inventario o instalación permanente registrado a su nombre.

El procedimiento es el siguiente:

- Presentación de una solicitud de autorización "*License*" acompañada del Acta de Constitución de la sucursal española ante el Secretario de Estado de Florida (o una traducción jurada de la misma).
- Certificado oficial de que la empresa española está al corriente de todas sus cargas fiscales
- Pago por la constitución de la sucursal.
- Pago de las tasas anuales "*Franchise Fee*"
- Registro en el impuesto federal (IRS) y estatal (Florida Department of Revenue).

Hay que destacar que en el caso de las sucursales, las instituciones estatales y federales suelen requerir la totalidad de la contabilidad de la empresa a fin de determinar el porcentaje de los ingresos y beneficios obtenidos por la sucursal. La contabilidad habrá de ser presentada según las normas y especificaciones americanas. Este hecho provoca que muchas empresas que desean implantarse en Estados Unidos prefieran establecerse mediante una corporación ya que facilita esta labor al tener que presentar sólo las cifras de la empresa americana y no las de la empresa matriz extranjera.

6.3.4. GENERAL PARTNERSHIP O LIMITED PARTNERSHIP - SOCIEDADES PERSONALISTAS:

Este tipo de sociedad puede existir en una *General Partnership* o en una *Limited Partnership*, que equivalen a una sociedad colectiva y a una sociedad comanditaria respectivamente. Es un tipo de establecimiento poco usado por las empresas o individuos españoles y para el que se recomiendan previas consultas con abogados norteamericanos.

Ambas sociedades son relativamente fáciles, rápidas y económicas de constituir. No se requiere un mínimo de capital suscrito a los socios. Desde un punto de vista legal, cada estado tiene sus reglas, aunque existe gran uniformidad al estar todos modelados por el *Uniform Partnership Act* (UPA). El establecimiento es muy sencillo debiéndose rellenar únicamente unos certificados describiendo los nombres y datos de los socios y algunos registros de la oficina para el estado en que vaya a establecerse. Se recomienda sin embargo al inversor extranjero que pretenda establecer este tipo de negocio, que se asegure de que exista un acuerdo por escrito *-partnership agreement-* incluyendo la razón social, actividad del negocio, contribuciones de capital de cada socio, reparto de pérdidas y beneficios, compensaciones para cada socio, división de poderes, división de activos y provisiones en caso de disolución, etc.. Este no es un documento público.

La principal diferencia entre ambas es que:

- Una *General Partnership* requiere dos o más personas físicas o jurídicas (partes), que serán completamente responsables de las deudas y responsabilidades de la sociedad.
- Una *Limited Partnership* consiste en uno o más socios con responsabilidad ilimitada (*general partners*) y uno o más socios con responsabilidad limitada (*limited partner*) a sus respectivas contribuciones de capital. El socio de responsabilidad limitada no puede participar activamente en la gestión de la sociedad.

Para una descripción detallada de los distintos tipos de *Partnership* existentes así como de los pasos a seguir y requisitos para incorporar cada una de ellas visite la siguiente página web:

<http://www.floridasmallbusiness.com/resources/dba.asp>

6.3.5. SOLE PROPRIETORSHIP - PROPIETARIO INDIVIDUAL:

Es la forma básica de estructura de negocios. Es 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.

6.3.6. LIMITED LIABILITY COMPANY - SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:

Es una estructura de negocios relativamente nueva y no está reconocida en todos los Estados, aunque sí en Florida. Una LLC o Limited Liability Company es una forma de entidad híbrida que combina algunos de los atributos de una corporación asociados con los requisitos impositivos de una *Partnership*. Puede ser una LLC de Florida o extranjera.

Para una descripción detallada de lo que es una *Limited Liability Company*, y los pasos a seguir y requisitos para incorporarla visite la siguiente página web: <http://www.floridasmallbusiness.com/resources/dba.asp>

6.3.7. OFICINA DE REPRESENTACIÓN:

Esta es una fórmula económica mediante la cual un agente comercial, un individuo o una firma, actúa como nexo entre las ventas del exportador y la empresa que compra, además de poder ofrecer estudios de mercado o de producto y realizar controles de calidad en Florida. Para utilizar este sistema es importante que la oficina no reciba ingresos en los EE.UU., para evitar que estos se vean sometidos a obligaciones fiscales. De este modo el agente comercial no comprará ni venderá los bienes.

El concepto "oficina de representación/agente" se refiere a las funciones, más que a la forma de organización de la oficina de una empresa extranjera. No existe procedimiento específico para implantar tales operaciones. Las actividades serán limitadas a funciones tales como: estudios de mercado o de producto, control de calidad y nexo de unión con las compañías locales para obtener pedidos. Así pues, como su propio nombre indica, realiza trabajo de representación, de información y de enlace.

Otro sistema es la utilización de un distribuidor que a diferencia del agente, compra los productos al proveedor y los vende en su propio nombre en una zona determinada, por su propia cuenta, y sobre base regular y continua.

Para más información referente a los agentes, una dirección de utilidad es:
MANUFACTURER'S AGENTS NATIONAL ASSOCIATION (MANA)
23016 Mill Creek Rd. - P.O. Box 3467 B - Laguna Hills, CA 92654-3467
Tel: 1-949-859-4040 Toll Free: 1-877-MANA-PRO (626-2776) – Fax: 1-949-855-2973
Web: <http://www.manaonline.org/> - E-Mail: MANA@MANAonline.org

6.3.8. JOINT VENTURES O "ACUERDOS DE COOPERACIÓN":

Aunque no sea una entidad mercantil, 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 sociedad colectiva (*general partnership*), en la que la compañía estadounidense y la subsidiaria estadounidense de una española son socios. Se pueden también formar *Joint Ventures* con socios que no sean americanos.

Esta fórmula se ha empleado mucho por empresas españolas que se han asociado con compañías distribuidoras de productos similares para aprovechar de la red de distribución de la compañía norteamericana.

En términos generales, los tipos más comunes de *Joint Ventures* en los EEUU son:

- 1) Las de distribución donde se forma una corporación o sociedad americana para la venta y distribución en los EE.UU. de productos fabricados en España por una compañía española o sus filiales. La contribución principal del socio es capital, su experiencia y conocimiento del mercado y gestión de empresas en el territorio americano, así como su fuerza de ventas.
- 2) Las de producción, donde la unión se realiza para la producción, montaje, empaquetado y/o venta de determinados productos, siendo generalmente los mismos productos que la empresa española produce en España, por lo que se deberán conceder las pertinentes licencias para la utilización de las patentes, marcas, *know-how*, derechos de autor, etc.
- 3) De investigación y desarrollo, combinando los respectivos recursos para investigar y desarrollar una determinada tecnología o producto.

Para una empresa española el constituir una *Joint Venture* con forma de corporación estadounidense y regida por una jurisdicción neutral, como la de Florida es normalmente la forma más segura. Si la unión fuera para una *Partnership*, debido a

consideraciones impositivas y legales, la parte española debería utilizar una subsidiaria estadounidense, siendo la dirección de la *Joint Venture* mucho más difícil.

Algunos puntos que la parte española debe tener en cuenta a la hora de entablar una relación de este tipo con otra parte, ya sea americana o no, serían:

- Asegurarse de registrar todas las solicitudes para los Estados Unidos de patentes, marcas comerciales, *copyrights*, y demás derechos de propiedad industrial, siendo ellos los propietarios solicitantes.
- Considerar si debe tener el control, si puede tener el 50% o si puede aceptar una posición minoritaria.
- Negociar otras áreas problemáticas tales como: salarios, garantías de pago, *royalties*, precios, financiación, entre otros.

Será beneficioso empezar las negociaciones con la ayuda de un abogado americano, para la preparación de un Resumen de Puntos Esenciales (SOT) del contrato.

También es importante saber que bajo las leyes estadounidenses es posible la contribución de tecnología, patentes, maquinaria, inventario y otros activos a una corporación o *partnership* como aportación de capital.

Los procedimientos para establecer una *Joint Venture* dependerá del tipo de entidad operadora que se cree, ya sea corporación, *partnership*, etc.

6.3.9. ESTABLECIMIENTO POR ADQUISICIÓN:

Se puede hablar de tres métodos para la adquisición de una compañía estadounidense:

- 1) Se puede formar una compañía subsidiaria estadounidense y proceder a la absorción (*statutory merger*) o consolidación. Las leyes de corporaciones de Florida prevén y permiten la fusión de dos corporaciones o su consolidación. Esta técnica de adquisición sólo podrá llevarse a cabo cuando el comprador ya tiene su propia corporación estadounidense dispuesta a participar en la fusión o consolidación. En una absorción, una corporación con todos sus activos y obligaciones se fusiona con otra, desapareciendo únicamente la corporación absorbida. Mientras que en una consolidación, las compañías consolidan todos sus activos y obligaciones formando una nueva corporación y desapareciendo ambas corporaciones.
- 2) Se puede formar una compañía subsidiaria estadounidense y hacer que ésta adquiera el patrimonio de la compañía estadounidense, comprando todos o determinados activos de ésta.
- 3) Y se pueden comprar las acciones o una participación de una compañía, ya sea a través de la compra privada de las acciones de uno o más accionistas, de la compra de acciones en Bolsa o tomando posesión por oferta pública de adquisición (*tender offer*) que puede ser "amistosa" u "hóvil".

Para cualquiera de estos casos habrá que tener en cuenta las numerosas leyes que afectan a la adquisición de una compañía. Existen ciertas restricciones a la inversión/participación extranjera en determinados sectores industriales como telecomunicaciones, explotación de recursos naturales, transportes, defensa, entidades financieras y energía nuclear.

6.4.- LOS CONTRATOS DE LICENCIAS (*LICENSE AGREEMENT*):

El término "contrato de licencia" comprende los contratos mediante los cuales se licencia el uso de patentes, marcas, derechos de autor, secretos comerciales y/o "*know-how*" a la parte americana.

La ley americana en este campo es complicada y establece una serie de restricciones contractuales que no pueden o no deberían ser insertadas en un contrato de licencia. Debido a la fuerza de las leyes de competencia (*antitrust*) estadounidenses, la negociación de este tipo de contratos es bastante compleja. En consecuencia:

- Los abogados estadounidenses debieran estar envueltos en el proceso de planificación y negociación desde el principio.
- Básicamente, no hay contratos tipo de licencia y normalmente no se requiere ningún tipo de aprobación por parte del gobierno americano (ya sea federal o estatal) para estos acuerdos.
- Los contratos de licencia en los EE.UU. son extensivos y detallados.

- Debe tenerse especial cuidado de no incluir en el contrato cláusulas que pudieran violar las leyes americanas de competencia y doctrinas similares.
- El licenciador español que concede una licencia en EE.UU. está más expuesto a la responsabilidad sobre el producto que un licenciador estadounidense en el caso contrario.

Entre los tipos de cláusulas ilegales o con posibilidades de violar las leyes *antitrust* se encuentran:

- Intentar fijar los precios a los que el licenciataria debe vender.
- Forzar al licenciataria a comprar, alquilar o adquirir bienes o servicios, licencias u otras cosas no deseadas como condición para obtener la licencia.
- Las cláusulas de restricción de los derechos del licenciataria durante o después del término del contrato para negociar con productos, servicios y tecnología en competencia con los que se han de usar o fabricar bajo licencia.
- Exigir que pague regalías *-royalties-* sobre sus ventas totales, independientemente de si están cubiertos por la licencia.
- Exigir el pago por el uso de patentes ya expiradas.
- Prohibir al licenciataria la puesta en duda de la validez de las patentes licenciadas.
- Exigir que el licenciataria conceda una licencia exclusiva, o ceda la propiedad al licenciador, sobre las mejoras realizadas por el licenciataria en la tecnología de las licencia.
- Si la utilización de la licencia está restringida a ciertos campos o aplicaciones, a cantidades o volúmenes, a determinadas áreas geográficas y/o a la exportación.
- Ofrecer condiciones distintas discriminatorias a dos o más licenciataria estadounidenses por similar tecnología y derechos de licencia.

Las ventajas de la licencia son que requiere relativamente escaso desembolso económico para el licenciador en comparación con el establecimiento o adquisición de su propia estructura de fabricación e incluso con la creación de una *Joint Venture*. También, puede producir ingresos a más corto plazo y permite, tras algún periodo de trabajo con éxito, abrir la vía a una *joint venture* de producción con el licenciataria americano.

Entre los aspectos negativos destacan que se cree un potencial competidor mientras el acuerdo de licencia está en vigor, y sobre todo, al finalizar éste. Es difícil impedir al licenciataria americano -por lo menos sin pleito alguno-, el uso de la tecnología o de las mejoras por él introducidas en la misma (*License Improvement*) para fabricar o vender productos que compitan con los españoles. Se corre el riesgo, también, de que el licenciataria no cumpla o no actúe de acuerdo con el contrato de licencia.

6.5.- LA FRANQUICIA EN EEUU:

La franquicia es una licencia a través de la cual un persona, el "franquiciador", que es propietaria de un negocio, cede a otra, el "franquiciado", el derecho de distribución del producto o servicio objeto del negocio del primero a cambio del abono de unos pagos o "*royalties*". El elemento principal en este tipo de negocio es un signo distintivo (marca, nombre comercial...).

Su utilidad proviene del ahorro de costes a través de la unificación de diversos procesos de comercialización, gestión y publicidad de los negocios. El concepto ha ido desarrollándose y existen variedades de todo tipo.

Existen varios tipos de franquicias que se pueden clasificar por el objeto del negocio (p.e. franquicia de producto, industrial, de servicio o de distribución) o por el contenido del contrato (p.e. "*product & trade name*", "*Conversion franchising*" o "*business-format*").

Legalmente, la franquicia (*franchising*) es una forma de actividad comercial sujeta a una reglamentación estricta y completa en los EEUU y los gastos involucrados son considerables. Hay básicamente dos niveles de reglamentación a tener en cuenta:

- A nivel federal, los reglamentos de la *Federal Trade Commission* (FTC) en relación a *franchising*, y
- A nivel estatal, las leyes de franquicias promulgadas por la mayor parte de los Estados.

Los reglamentos FTC y muchas de las leyes estatales se describen como del "tipo prospecto", es decir, que el concedente de la franquicia debe preparar y archivar un prospecto largo y detallado (llamado "*Disclosure Statement Document*") que explique

todos los aspectos de su negocio y operación, sus balances y cuentas financieras, historia de su empresa, términos y condiciones de franquicia ofrecidos, etc., y suministrar una copia a cada concesionario de franquicia potencial.

Otra legislación estatal de franquicias puede describirse como del "tipo obligatorio/ prohibitorio". Mientras no exige el archivo de un prospecto ante una autoridad, contiene normas que deben cumplir los concedentes de franquicias (generalmente a beneficio de los concesionarios) y tiende a restringir sustancialmente la libertad de contrato del concedente. Así, algunas leyes estatales prohíben al concedente dar por terminado el contrato o no renovarlo sin causa justa, y/o autorizan a un concesionario, en caso de ciertas violaciones de la ley, a exigir daños y perjuicios sustanciales y a conseguir una *injunction* (orden de tribunal que prohíbe cierta conducta y actuaciones de la parte del concedente y/o exige su desempeño). Los Reglamentos FTC y algunas de las leyes estatales imponen sanciones penales por ciertas violaciones.

Los Reglamentos FTC y casi todas las leyes estatales de franquicias contienen una definición de lo que es una franquicia. Sin embargo, éstas varían y son bastante amplias dando lugar a confusiones (p.e. con licencias de marcas o de distribución), en cuyo caso su suele interpretar cada situación específica.

Hay dos tipos de leyes que regulan las franquicias y que hacen que el entramado legal aplicable a este tipo de negocio sea de una complejidad sorprendente:

- Las "Business Opportunities Acts"
- Las "Franchise Laws"

Además, cada estado está facultado por su parte para aumentar el número de exigencias que establece el mínimo legal impuesto a nivel federal. En el caso de Florida, la "Sale or Lease of Business Opportunities Act" de 1979 (Part IV, Chapter 559, Florida Statutes), es la legislación que en determinados casos puede afectar a los contratos de franquicia.

Una alternativa interesante para un empresario español que quisiera desarrollar una franquicia en EEUU sería la creación de una *joint venture* con un socio local, mediante la constitución de una corporación estadounidense, operando ésta como franquiciado principal (o *Master Franquiciado*) con facultad para otorgar sub-franquicias en EEUU. Dicha estrategia tendría la ventaja de la reducción de costes y de un acceso al mercado mucho más rápido gracias al conocimiento del socio local.

Algunas direcciones útiles en relación con las franquicias son:

ENFORCEMENT DIVISION – BUREAU OF CONSUMER PROTECTION
FEDERAL TRADE COMMISSION
CRC 240 – Washington, DC 20580
Tel: 1-202-326-2000/2222 – Fax: 1-202-326-2050
Web: <http://www.ftc.gov/>

INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION (IFA)
1350 New York, N.W., Suite 900 – Washington, DC. 20005-4709
Tel: 1-202-628-8000 – Fax: 1-202-628-0812
Web: <http://www.franchise.org/> - E-Mail: ifa@franchise.org

6.6.- ESTABLECIMIENTO DE UNA FÁBRICA EN LOS EE.UU.:

Este tema es bastante complicado y no puede ser tratado con detenimiento en este resumen, aún así trataremos de dar una visión global.

Con muy pocas excepciones, una compañía española debe tratar que el propietario y gestor de la fábrica sea una corporación filial constituida en los EEUU. La filial en los EEUU, no tendrá necesidad de estar en el mismo estado que la fábrica; aunque la filial deberá también estar registrada en el Estado de la fábrica. Por razones legales e impositivas sólo raramente será ventajoso para la compañía extranjera el poseer y gestionar directamente una fábrica en los EE.UU..

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. En este apartado hay que fijar especial atención a la existencia de Bonos de Renta Industrial -también llamados Bonos de Actividad Privada- (*Private Activity Bonds*) mediante los cuales los municipios (*County*) pueden ayudar a las empresas que desean instalarse en su municipio con préstamos a la industria con intereses más bajos y otros beneficios fiscales.

En el **Anexo A**, se incluye una lista de páginas web de interés para el inversor español en EEUU de donde se pueden sacar numerosas fuentes de información para localización de fábricas en los EEUU.

6.7.- CONTABILIDAD Y AUDITORÍA:

Existen en EE.UU. una serie de principios contables aceptados, establecidos desde 1973 por el *Financial Accounting Standards Board* (FASB), que son transmitidos a través del *Statements of Financial Accounting Standards* y ciertos boletines técnicos.

Básicamente los estados financieros de las empresas son:

- Informe del Director (aunque este no es obligatorio representa la memoria, a través de la cual se informa a los accionistas).
- El balance.
- La cuenta de resultados.
- Declaración de los beneficios retenidos.
- Declaración de los movimientos de caja.
- Notas aclaratorias.
- Para las empresas a las que se les requiere estados financieros periódicamente conforme a la regulación SEC -*Securities and Exchange Commission*-, el "*Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operation*" debe ser incluido.

Las leyes estatales no suelen pedir a las corporaciones que nombren auditores, sin embargo cualquier corporación que desee proponer sus acciones para la venta al público deberá dar a la *Securities and Exchange Commission* (SEC) una serie de estados financieros de un número específico de años que generalmente deberán ser auditados. Además, bancos y otros acreedores suelen pedir a una corporación que les ofrezca los estados financieros, auditados anualmente.

Para auditar los estados financieros, es necesario un auditor independiente que actúe conforme a los *accepted auditing standards*, enumerados en el *Statements on Auditing Standards* que publica el *American Institute of Certified Public Accountants* cuyos datos son:

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
1211 Avenue of the Americas - New York, NY 10036
Phone: 1-888-777-7077
Web: <http://www.aicpa.org/>

6.8.- LEGISLACIÓN SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL:

La propiedad intelectual engloba distintas categorías de activos intangibles tales como: patentes, *copyrights*, marcas comerciales, secretos comerciales y saber-hacer (*know-how*). Muchas empresas valoran la propiedad intelectual como uno de sus más preciados activos.

Una de las primeras acciones a tomar, especialmente en el caso en que se contrate un agente o un distribuidor, es el registrar las marcas y logotipos que se quieran proteger. La compañía española puede basar la solicitud de marca en EE.UU., ya sea en su correspondiente registro en España, o reclamando primer uso de la misma en o con el comercio estadounidense.

Para información general pueden contactar con:

U.S. International Trade Commission
500 E Street SW - Washington, DC 20436
Tel: 1-202-205-2000/1819
Web: <http://www.usitc.gov/>

o con *U.S. Customs Service, Intellectual Property Rights Branch*: Tel: 1-202-482-6960

También pueden pedir al *U.S. Government Printing Office* una copia de la guía "*How to obtain Copyright, Trademark and Patent Protection from the U.S. Customs Service*".

Superintendent of Documents - U.S. Government Printing Office
P. O. Box 371954 - Pittsburgh, PA 15250-7954
Phone: 1-888-293-6498 (toll free) - 1-202-512-1530 (In Washington) - Fax: 1-202-512-1262
Web: <http://www.gpo.gov/> - E-mail: gpoaccess@gpo.gov

6.8.1. MARCAS COMERCIALES O TRADEMARKS:

Se entiende por marca comercial la frase, palabra, nombre, símbolo, logo, emblema, diseño, ornamentación, o cualquier combinación de éstos combinación de palabras, frases, símbolos o diseños, adoptada o usada por un fabricante o distribuidor para identificar sus productos y diferenciarlo de otros vendidos o fabricados por otros análogos o no de otras.

En Estados Unidos, las marcas comerciales están protegidas tanto a nivel Federal por el Acta de Lanham, recogida en el Título 15, #1051-1127, del U.S. Code, como por leyes estatales de los 50 Estados. Una marca comercial registrada siguiendo las regulaciones del Acta de Lanham está protegida a nivel Federal.

El derecho sobre la marca surge o bien por el uso de la marca en cuestión, o por el registro de la misma en la Oficina de Marcas y Patentes. La solicitud se registrará con el nombre del propietario de la marca, sea persona física o jurídica. La persona, física o jurídica, de nacionalidad extranjera, que solicite el registro de la marca, deberá designar por escrito un representante en Estados Unidos. Las marcas registradas federales pueden ser válidas durante 20 años y son renovables si todavía son usadas en el comercio americano. En la solicitud se especificará el nombre y el domicilio de dicho representante.

La solicitud, y demás peticiones de información o correspondencia comercial deberá ser enviada a:

Commissioner of Patents and Trademarks - U.S. Patent and Trademark Office
Box OED - Washington, D.C. 20231
Teléfono: 1-800-786-9199 (800.PTO.9199) o 703-308-4357 (703.308.HELP)
Fax: 1-703-305-7786 - Web: <http://www.uspto.gov/> -

La solicitud deberá incluir:

- Formulario de solicitud cumplimentado.
- El dibujo de la marca, en folio aparte.
- El pago de la cantidad en cada caso exigida.

Si la marca comercial es aprobada, se publicará en "*The Official Gazette of the Trademark Office*" con el objeto de notificar a aquellas partes que pudieran estar interesadas de su inminente concesión, con el objeto de que si hubiera alguna alegación se presente (ver Act Lanham, #1062-1063). Existe igualmente la posibilidad de apelar en el caso de que la solicitud sea rechazada (ver Act Lanham, #1070-1071).

Bajo la legislación de cada uno de los Estados, las marcas comerciales están protegidas como parte de la legislación que regula la competencia desleal y no se requiere el registro de la marca. Las marcas registradas estatales tienen duraciones de hasta 10 años y pueden ser igualmente renovadas. La información sobre registro de marcas comerciales y los impresos de solicitud están disponibles en:

Florida Department of State
Division of Corporations- Trademark Section
P.O. Box 6327 - Tallahassee, FL 32314
Phone: (850) 487 6051 - Web: <http://www.dos.state.fl.us/>

6.8.2. PATENTES:

La patente es la concesión al inventor (o a las personas que éste autorice), por parte del gobierno, de la titularidad del derecho sobre el invento, por el cual se prohíbe a otros el uso, disfrute o venta de la invención en los Estados Unidos, así como su importación dentro de los Estados Unidos. Esta definición es importante puesto que no se concede el uso, disfrute o derecho de venta al titular de la patente, sino que lo que la Ley establece es la prohibición del ejercicio de estos derechos a otros.

De acuerdo con la Ley de Patentes, recogida en el Título 35 del Código de Estados Unidos, la Oficina de Marcas y Patentes - *Patent and Trademark Office* (<http://www.uspto.gov>) - será el organismo encargado de administrar la Ley. La firma del Acuerdo sobre los aspectos comerciales derivados de la Propiedad Intelectual (TRIPS) que acompañó la Ronda de Uruguay (GATT), introdujo una enmienda determinando que la duración de la patente será de 20 años, computables a partir de la solicitud de la misma (ver Título 35, #154).

La Ley establece que cualquier persona que inventa o descubre algún proceso, máquina, manufactura o cualquier otra mejora, que sea nueva y útil (ver Título 35, #101-#103), será susceptible de obtener una patente, de acuerdo con las condiciones y requerimientos especificados en la Ley. Además, señala que solamente el inventor, salvo excepciones, podrá solicitar la patente. Los cambios tecnológicos han incrementado el ámbito de aplicación a diseños y maquetas. Si dos inventores participaron en la creación o descubrimiento de la invención, ambos estarán legitimados para solicitar la patente. Sin embargo, la persona que simplemente haya aportado fondos para financiar la invención, en ningún caso será considerado como inventor.

A continuación se establece que si la invención había sido descrita en una publicación impresa en cualquier lugar del mundo, o había sido de uso público o susceptible de venta pública en los Estados Unidos, con anterioridad a la fecha en la que el solicitante de la patente descubre el invento, la patente en cuestión no será concedida.

Las especificaciones y diseños de todas las patentes se publicarán el mismo día en el que se concede la patente. Una copia de la misma se podrá obtener en la Oficina de Marcas y Patentes.

La solicitud de la patente incluirá:

- Documento escrito que incluya formularios debidamente cumplimentados y declaración jurada. En ella el solicitante asegura ser inventor original y primero de la invención. La declaración deberá estar firmada por el inventor o, en su defecto, por una persona legalmente autorizada por él.
- Diseños, planos y demás ilustraciones que sean necesarias para su debida comprensión.
- Pago de una determinada cantidad, que dependerá de la patente de que se trate.

La Oficina de Marcas y Patentes responderá a la instancia en el plazo máximo de seis meses. El silencio administrativo se entenderá como desestimación de la solicitud.

Si la solicitud es denegada, se puede presentar una apelación al "*Patents Office's Board of Appeals*", con alegaciones remitidas bien, por el Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos, "*United States Court of Appeals*" en el ámbito Federal, bien por el Tribunal del Distrito de Columbia, "*United States District Court for the District of Columbia*" (ver Título 35, #134, 141 & 145 del U.S. Code)

Todas las infracciones y disputas relativas a patentes se cursarán en los tribunales federales, que son los únicos con jurisdicción en estos casos, (ver U.S Code, Título 28, #1338(a))

Las consultas demandando información sobre patentes, así como la correspondencia comercial dirigida a la Oficina se deberán enviar a la siguiente dirección:

U.S. International Trade Commission
500 E Street SW - Washington, DC 20436
Teléfono: 1-202-205-2000/1819
Web: <http://www.usitc.gov/>

o con *U.S. Customs Service, Intellectual Property Rights Branch*: Tel: 1-202-482-6960

También se puede solicitar un impreso en las librerías de depósito de patentes como la de Miami en:

Miami-Dade Public Library - Business and Science Department
101 W. Flagler St. - Miami, FL 33130
Phone: (305) 375 2665

Como formalidad, los productos patentados o cuya patente se ha solicitado deben ir marcados como tal para informar al público. Así, deberán llevar inscrito: "patent" o "pat.", seguido del número de registro de patente, o si se está pendiente del proceso habrá que poner: "patent applied for" o "patent pending".

6.8.3. COPYRIGHTS - DERECHOS DE AUTOR:

El *copyright* es una forma de protección prevista por las leyes federales estadounidenses para los autores de "obras originales de profesión de autor". El Acta de Copyright de 1976 se desarrolla en el Título 17 del Código de Estados Unidos (*U.S. Copyright Act, 17 U.S.Code*) y otorga al autor el uso y cesión de los siguientes derechos:

- Reproducción y distribución de la obra en copias.
- Preparación de versiones de la obra original.
- Representación o exhibición pública de la obra.

Indicar igualmente que Estados Unidos firmó en 1989 la Convención de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas. Los recientes y rápidos adelantos tecnológicos han hecho que se incremente el campo de aplicación del *copyright* incluyendo no solo obras literarias, dramáticas, musicales, artísticas y demás creaciones intelectuales, sino también "software", diseños arquitectónicos, artes gráficas, películas cinematográficas y obras discográficas.

La concesión del derecho en favor del autor se origina inmediatamente con la creación de obra de que se trate. Esta titularidad automática del derecho, significa que no es necesario registro, publicación o cualquier otra acción para proteger el *copyright*. Se entiende que la obra ha sido "creada" cuando por primera vez se materializa en una cinta, disco, libro, CD, etc.

Solamente el autor, o los poseedores del derecho por cesión de aquél, podrán reclamar legalmente el *copyright*. Sin embargo, en el caso de obras realizadas bajo contrato de trabajo, el empleador será considerado como el autor de la misma.

Los autores que hayan participado conjuntamente en la creación de una obra se considerarán cotitulares del derecho, salvo pacto en contrario. No obstante, las contribuciones por separado de un autor a una obra colectiva determinada, no conllevan la cotitularidad del *copyright*. En ese caso es el autor que realiza la contribución individual al trabajo en conjunto el que ostenta la titularidad de la aportación concreta.

La Ley de *Copyright* contempla también dos principios básicos:

1. La mera posesión material de una cinta, disco, libro, manuscrito, lienzo o de cualquier copia o reproducción, no implica la titularidad de *copyright*.
2. Los menores de edad podrán ser titulares de derechos de autor. Sin embargo, sin perjuicio de lo anterior, cada Estado se reserva el derecho de establecer el marco regulador de las actividades económicas que impliquen transferencia de *copyrights* de los que algún menor sea titular.

El *copyright* protege todas las obras no publicadas, independientemente de la nacionalidad o domicilio del autor. Sin embargo, para que una obra publicada origine un derecho de autor en los EE.UU. deberá cumplir alguno de los siguientes requisitos:

- En la fecha de la primera publicación, uno o varios de los autores debe tener nacionalidad americana, estar domiciliado en los Estados Unidos o ser nacional o residente de uno de los estados que mantienen con Estados Unidos algún acuerdo en materia de derechos de autor.
- La obra se publica por primera vez en los Estados Unidos, o en un estado adscrito a la Convención Internacional de Copyright.
- La obra pertenece a otro país extranjero pero es de dominio público en Estados Unidos con anterioridad a 1996 y su *copyright* fue restablecido tras el Acta de Acuerdos de la Ronda de Uruguay.

Los siguientes materiales quedan privados de la protección que la ley de *copyright* concede:

- Obras que no han sido expresadas de forma tangible (en libros, discos...).
- Títulos, nombres, frases cortas y eslóganes; símbolos y designaciones familiares; meras variaciones tipográficas de adornos o colores; mera lista de ingredientes o contenidos.
- Ideas, métodos, procedimientos, procesos, conceptos, principios o descubrimientos, que no sean narraciones, explicaciones o ilustraciones.
- Obras consistentes en su totalidad en información no original, de propiedad común.

Dado que el derecho de autor se otorga automáticamente tras la creación de la obra, la publicación de la misma no es imprescindible para la protección del *copyright*. No obstante, la publicación - entendida ésta como distribución comercial de la obra mediante la venta al público o cualquier otra transferencia de la propiedad de la misma - se considera especialmente importante en la Ley por las siguientes razones:

- Una copia de las obras publicadas en los Estados Unidos deberán ser depositadas en la Biblioteca del Congreso - *Library of Congress* -.
- La publicación de la obra puede afectar a las limitaciones sobre los derechos exclusivos del poseedor del *copyright* establecidas en la ley.
- La fecha de publicación determinará la duración del derecho de autor en obras anónimas o bajo seudónimo, y en el caso de obras realizadas bajo contrato laboral.
- El obligado depósito para el registro de las obras publicadas difiere del depósito requerido para obras no publicadas.
- La publicación de una obra da lugar a la notificación del *copyright* con el fin de identificar el año de publicación y el titular del derecho. Se pretende con ello, además, informar al público en general de la protección, mediante *copyright*, de la obra en cuestión.

La notificación visual del *copyright*, siempre que la misma sea posible, contendrá los tres elementos siguientes:

4. El símbolo de *copyright*, consistente en una *c* dentro de un círculo, o bien directamente la palabra *Copyright* o su abreviatura *Copr.*
5. El año de la primera publicación de la obra.
6. El nombre del propietario del *copyright*.

La Ley concede un plazo de cinco años para dicha notificación o para corregir los errores que se hayan producido en la misma.

En cuanto a la duración de la protección atendiendo a la fecha de la primera publicación de la obra, se pueden distinguir dos posibles casos:

- a) Obras originalmente creadas después del 1 de Enero de 1978 y obras creadas antes de esa fecha pero publicadas o registradas con posterioridad a la misma. Para todas estas obras la protección se prolongará durante toda la vida del autor y durante los cincuenta años siguientes. En el caso de obras anónimas, bajo seudónimo o realizadas bajo contrato de trabajo el derecho de autor será exigible durante los 75 años siguientes a la publicación o durante los 100 años siguientes a la creación de la obra.
- b) Obras originalmente creadas, registradas o publicadas antes del 1 de enero de 1978. Para estas obras el derecho de autor tiene una validez 28 años computables a partir de la fecha de publicación o registro de la obra (con anterioridad a

1978 el *copyright* quedaba protegido solamente tras la publicación de la obra o tras el registro, si la obra no era publicada). Transcurrido este plazo la protección se prolongará automáticamente otros 47 años. El registro de la renovación del plazo es opcional.

La transferencia del derecho exclusivo de autor que posee el titular será susceptible de transmisión, pero ésta sólo será válida si la transferencia se hace por escrito y mediante la firma del titular del *copyright* o en su defecto por un representante autorizado por él.

La Agencia Federal encargada de administrar el Acta es la Oficina de Copyright de la Biblioteca del Congreso. Para registrar una obra se deberá enviar los tres elementos siguientes en el mismo sobre a la dirección señalada a continuación:

1. Solicitud de registro debidamente cumplimentada.
2. 20 US\$ como pago de registro.
3. Copia de la obra para su depósito.

Dirección de envío:

U.S. Copyright Office - Library of Congress
101 Independence Ave. SE - Washington, D.C. 20559-6000
Phone: 1-202-707 3000/9100 – Fax: 1-202-707-2600
Web: <http://www.loc.gov/copyright/>

Por último, las únicas personas acreditadas para cumplimentar la solicitud de registro serán:

- El autor, entendida como la persona que crea la obra.
- El demandante del *copyright*, definida bien como el autor de la obra o bien como la persona u organización que ha obtenido por contrato la propiedad del derecho de autor.
- Todo aquel que sea titular o cotitular de algunos de los derechos exclusivos derivados del *copyright*. Según la Ley, los derechos exclusivos que se derivan del *copyright* pueden ser susceptibles de subdivisión y por tanto diferentes personas u organizaciones pueden ser titulares por separado y en exclusiva de cada uno de los diferentes derechos.

6.8.4. TRADE SECRETS - SECRETOS COMERCIALES Y COMPETENCIA DESLEAL:

Otra forma de proteger la propiedad intelectual es protegiendo los secretos comerciales, lo cual es especialmente útil para propiedad que no puede ser protegida mediante patentes, *copyrights* o *trademarks*. Esto puede incluir información comercial confidencial tales como listas de precios, clientes, datos de los suministradores, datos financieros, información técnica (como composiciones químicas o procesos de fabricación), que dan al propietario una ventaja competitiva frente a los demás. Estos secretos se protegen sólo a nivel estatal.

VII.- SISTEMA FISCAL

Generalidades y aclaraciones:

Al ser Estados Unidos una república federal, tienen un sistema impositivo complejo debido a que tanto el gobierno central como los gobiernos estatales y locales elaboran sus propias leyes y tienen sus propios tribunales. Por tanto, cada gobierno tiene su propia administración de impuestos, sus propias leyes impositivas y sus propios formularios de impuestos.

Nos encontramos con dos grupos de impuestos: los federales, que son comunes a todos los estados y que están regulados por el *Department of the Treasury* (<http://www.treas.gov/>), y los estatales y locales, que son fijados de forma independiente por cada estado y por cada ciudad, recaudándose conjuntamente. Estos impuestos están regulados por el *Department of Revenue – Tax Information Service* de Florida y el de Miami respectivamente.

Hay que aclarar también que cuando en la legislación fiscal de un estado se habla de una compañía extranjera, se hace referencia no sólo a las de otros países sino también a las de otros estados.

En 1998 se aprobó la ley de reforma del IRS ("*Internal Revenue Service Restructuring and Reform Act of 1998*") que regula tres importantes áreas de reforma: órganos de gobierno del IRS; organización interna del IRS y nuevos derechos para los contribuyentes. Unos de los puntos más importantes en el apartado de derechos es que, contrariamente a lo que ocurría hasta ahora, recae en el IRS la carga de prueba en la Sala de lo Civil, siempre que el contribuyente cumpla con ciertos requisitos y pueda presentar pruebas documentales.

Igualmente, es importante saber que en virtud de la ley de impuestos de los EE.UU., un inversor extranjero deberá pagar impuestos en dos casos: cuando tenga un negocio en los EE.UU. y los beneficios obtenidos estén directamente conectados con ese negocio en los EE.UU. o si recibe un cobro de una fuente de pasivo (tales como dividendos, intereses, *royalties*) de los EE.UU aunque no esté directamente conectado con un negocio de los EE.UU.

Por otra parte, existe un "Convenio Para Evitar La Doble Imposición Entre EE.UU. y España" del que se hacen unos comentarios en el apartado 7.3 de este capítulo.

El Servicio de Rentas Internas (IRS) ofrece publicaciones gratuitas sobre impuestos para los negocios, que también están accesibles a través de su página de Internet. Se recomiendan principalmente una de las siguientes:

- *Small Business Tax Kit*, ya sea para un propietario único, una sociedad o una corporación –
- http://www.irs.ustreas.gov/prod/bus_info/reading.html
- La Circular E - *Employer's Tax Guide* (#15) –
- <http://ftp.fedworld.gov/pub/irs-pdf/p15.pdf> en formato Acrobat Reader o en formato html en: http://www.irs.ustreas.gov/prod/forms_pubs/pubs/p15toc.htm
- o el *Tax Guide for Small Business* (#334) –
- http://www.irs.ustreas.gov/prod/forms_pubs/pubs/p334toc.htm

También ofrece seminarios de un día (*Small Business Tax Workshop*) sobre importantes temas para los negocios como planificación de impuestos, procedimientos para cumplir con los requisitos del IRS, etc. Si necesita más información llame a:

- Para publicaciones y formularios: 1-800-829-3676
- Para información sobre impuestos: 1-800-829-4477
- Para asistencia sobre impuestos: 1-800-829-1040
- Para inscripción a seminarios: (305) 423-7621
- Para acceder a su página web: <http://www.irs.ustreas.gov>

Por lo tanto, antes de iniciar un negocio en Estados Unidos, un importador o inversor español debe determinar, además de los impuestos federales, qué impuestos serán debidos a los Estados y municipios del país. Debido a la diversidad de leyes locales, el importe de los impuestos a satisfacer puede variar significativamente de una localidad a otra.

Los impuestos más importantes y los tramos del impuesto federal sobre la renta de las sociedades aparecen en el cuadro siguiente:

IMPUESTOS MÁS IMPORTANTES	FEDERAL	ESTATAL	MUNICIPAL
	Impuesto sobre la Renta ("Income Tax")	X	X
Impuesto sobre la Riqueza ("Wealth Tax")	-	-	-
Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)	-	-	-
Impuesto sobre las Ventas ("Sales Tax")	-	X	-
Impuesto sobre Herencias y Regalos	X	X	-
Impuesto sobre Beneficios de la Vejez	X	Varía entre Estados	
Impuesto sobre el Desempleo	X	X	X
Impuesto de Incapacidad ("Disability Tax")	-	X	-
Impuesto sobre Bienes Inmuebles	-	-	X
Impuesto sobre Bienes Muebles	-	X	-

En 1997 se aprobó la "Taxpayer Relief Act of 1997" la cual a través de una serie de modificaciones fiscales introdujo reducciones tributarias que afectan a todos los norteamericanos. Aunque básicamente estas reducciones se centran en cinco áreas: crédito por hijos, incentivos a la educación, incentivos al ahorro, reducciones en la tributación de las herencias y mejoras en el tratamiento de las ganancias de capital a largo plazo (no empresariales). La Ley incluye otras disposiciones que afectan al régimen fiscal de las empresas y se cierran algunas lagunas en la legislación que se confía resulten en mayores ingresos para el fisco americano.

7.1.- IMPUESTOS FEDERALES:

7.1.1. IMPUESTOS QUE GRAVAN LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

La aplicación de estos impuestos dependerá del tipo de empresa y del tipo de negocio de que se trate. A continuación se detallan los principales impuestos que gravan las actividades empresariales:

- Impuesto general sobre la renta de sociedades (*U.S. Corporate Tax Return*): Se paga anualmente y la base imponible es igual a los ingresos brutos derivados de la actividad de la empresa en los EE.UU, menos los gastos de operación y otras deducciones aplicables. La escala para el tipo impositivo se muestra en la tabla siguiente:

TABLA 7.1.1. – TIPO IMPOSITIVO SOBRE LA CORPORACIÓN SEGÚN INGRESOS				
Si los Ingresos Brutos (en \$) son... que...	pero menores a...	el impuesto es...	más (%)...	de la cantidad (en \$) que sobrepase los ...
0	50.000	0	+ 15%	0
50.000	75.000	7.500	+ 25%	50.000
75.000	100.000	13.750	+ 34%	75.000
100.000	335.000	22.250	+ 39%	100.000
335.000	10.000.000	113.900	+ 34%	335.000
10.000.000	15.000.000	3.400.000	+ 35%	10.000.000
15.000.000	18.333.333	5.150.000	+ 38%	15.000.000
18.333.333	-----		+ 35%	0

Las corporaciones tipo C deben pagar el impuesto federal sobre la renta (beneficios) de la corporación cumplimentando los formularios 1120 o 1120^a. Las sociedades de responsabilidad limitada clasifican como corporaciones a efectos fiscales y por lo tanto están sujetas al impuesto sobre beneficios de corporaciones.

Las corporaciones tipo "S" por lo general no están sujetas al impuesto federal sobre la renta de la corporación, pero debe rellenar el formulario 1120S cada año y pagar impuestos sobre algunas inversiones de beneficios y ganancias de capitales.

Los impuestos deben pagarse antes del día 15 del tercer mes después de que la empresa haya cerrado su año fiscal.

El *Internal Revenue Code* es el conjunto de leyes que define lo que se está sujeto al impuesto federal sobre la renta y lo que debe ser declarado como ingreso bruto. Además, el código especifica qué costes y qué gastos pueden ser deducidos del ingreso bruto para llegar a la base imponible.

- Impuesto aplicable a determinadas partidas "preferentes", como amortizaciones, depreciación acelerada, etc. Este impuesto grava con un 20% del valor total de estas partidas teniendo en cuenta que se aplica una exención igual a la mayor de estas dos cifras: 40.000 dólares o la cantidad a pagar en concepto de impuesto general sobre la renta de sociedades (*U.S. Tax return*).
- Impuesto sobre la renta de empresas sucursales de empresas extranjeras. Se trata de un impuesto que grava los ingresos obtenidos por las sucursales de empresas extranjeras. El tipo impositivo es del 10%.
- Impuestos sobre los beneficios acumulados. Las tasas del impuesto federal sobre los beneficios no distinguen entre los beneficios distribuidos a los accionistas y los retenidos en la corporación estadounidense. Existe, sin embargo, una tasa de sanción si las autoridades creen que la corporación no está distribuyendo sus beneficios, sino manteniendo los fondos en el negocio más allá de sus necesidades razonables. El importe del impuesto exigido varía entre el 27,5% y el 38,5% del ingreso imponible acumulado.

7.1.2. IMPUESTOS QUE GRAVAN LA REMUNERACIÓN A LOS ASALARIADOS - (PAYROLL TAX):

El empleador es responsable por ley de tres clases diferentes de deducciones y pagos:

1)- Seguridad Social (*Federal Insurance Contribution Act, FICA*).

La contribución por parte de la empresa y por parte del trabajador es a partes iguales. Ambos contribuyen con el mismo porcentaje del salario bruto y es pagadero trimestralmente.

IRS Form 941 Employer's Quarterly Federal Tax Return (Impuesto por razón del empleo): Este es el formulario que establece, de forma trimestral, el impuesto sobre la renta y la seguridad social (FICA) retenido del salario de los trabajadores y la seguridad social emparejada por el empresario.

La tasa de impuesto para la Seguridad Social en 1999 era de 12,4%, de los cuales un 6,2% se lo retienen al empleado y el otro 6,2% va a cuenta del empleador, con un sueldo base límite de hasta \$72.600. En el 2000 este impuesto se aplica hasta un sueldo límite de \$76.200.

Asimismo, la tasa de impuesto para *Medicare* en el 2000 ha sido de 2,9%, de los cuales un 1,45% se lo retienen al empleado y el otro 1,45% va a cuenta del empleador, y se aplica a todo el salario, sin límite.

A continuación se ofrece una tabla con las tasas de Seguridad Social y de *Medicare* aplicadas en los últimos tres años.

TABLA 7.1.2.: TIPOS DE COTIZACIÓN DE MEDICARE Y SEGURIDAD SOCIAL (en los últimos tres años)		
AÑO	Sueldo Base Límite (por empleado)	Tasa de impuesto (aplicable al sueldo imponible y propinas)

2000 - Seguridad Social	\$76.200	12,4 %
2000 - Medicare	Todo, sin límite	2,9%
1999 - Seguridad Social	\$72.600	12,4 %
1999 - Medicare	Todo, sin límite	2,9%
1998 - Seguridad Social	\$68.400	12,4 %
1998 - Medicare	Todo, sin límite	2,9%

Fuente: Internal Revenue Service web page (http://www.irs.ustreas.gov/prod/forms_pubs/pubs/p1513.htm)

Resumiendo, los tipos de cotizaciones para el año 2000 son:

- Empresa: 7,65% (6,20% Seguridad Social y 1,45% Medicare)
- Trabajador: 7,65% (6,20% Seguridad Social y 1,45% Medicare)
- Trabajadores por cuenta propia: 15,30% (12,40 Seguridad Social y 2,90% Medicare).

La base de cotización máxima de la Seguridad Social es de \$ 76.200. No hay límite para el Medicare.

2)- Impuesto Federal del Desempleo (FUTA)

Impuesto federal sobre seguro de desempleo (*Federal Unemployment Tax, FUTA*). Es un seguro de desempleo soportado por la empresa con un tipo impositivo (en el 2000) del 6,2% sobre los primeros 7.000 dólares pagados en concepto de salario/año a cada empleado. Si el impuesto estatal de desempleo (pagado directamente al Estado) cumple con los requisitos establecidos por el Gobierno Federal, como en el caso de Florida, la empresa podrá repercutir el impuesto estatal contra el federal, hasta en un 5,4% de este último. Esto hace pues que la tasa FUTA efectiva sea de 0,8%, una vez aplicado el crédito

IRS Form 940 Employer's Annual Unemployment Tax Return (Impuesto de desempleo): Este formulario sirve para establecer y pagar anualmente la tasa federal de compensación por desempleo. Si un negocio carece de trabajadores, no necesita este impreso.

3)- Impuesto sobre los salarios (*Income Taxes Withheld From Employee Wages*)

Los dueños de negocios, las sociedades y corporaciones son responsables de hacer la declaración de impuestos federales sobre los salarios, rellendo el formulario W-4. Siempre que contrate a un empleado, éste debe entregarle un formulario W-4 relleno y firmado que la empresa debe mantener archivado. Este formulario le dirá la cantidad de impuesto que debe retener de los sueldos de cada empleado. Para más información: http://www.irs.ustreas.gov/prod/forms_pubs/pubs/p1513.htm.

7.1.3. IMPUESTOS QUE GRAVAN EL PATRIMONIO (PROPERTY TAXES):

Impuesto federal sobre la inversión extranjera en bienes inmuebles (*Foreign Investors Real Property Tax Act, FIRPTA* - http://www.irs.ustreas.gov/prod/bus_info/tax_pro/irm-part/part04/27739.html). Afecta a las ventas de propiedad localizadas en los EE.UU. que pertenecen a un individuo o compañía extranjera. El tipo impositivo es de 10% sobre el precio de venta.

7.2.- IMPUESTOS DEL ESTADO DE FLORIDA:

Generalidades

Son impuestos paralelos a los federales y en su práctica totalidad deducibles del impuesto federal sobre la renta de sociedades.

El Estado de la Florida posee uno de los sistemas impositivos más bajos de la nación. Además de no contar con un impuesto que grave la renta personal, no grava el valor añadido de los bienes en tránsito ni tampoco aplica ningún impuesto de sucesiones. A título indicativo, a continuación ofrecemos un cuadro comparativo de los distintos impuestos en las principales ciudades de los EE.UU.:

TABLA 7.2 - COMPARACIONES FISCALES ENTRE PRINCIPALES CIUDADES DE LOS EEUU

Ciudad, Estado	Impuesto/Renta Personal (%)		Impuesto/Renta Corporación (%)		Impuesto/Ventas (%)		Impuesto/Patrimonio (por cada \$1.000)
	Estatal	Local	Estatal	Local	Estatal	Local	
Atlanta, GA	1,0-6,0%	0	6,00	0	4	3	\$20,50
Chicago, IL	3	0	4,8	0	6,5	0-2,25	\$8,87
Denver, CO	4,75	0	4,75	0	3	4,20	\$8,72
Detroit, MI	4,4	3	2,2	2,0	6	0	\$31,95
Houston, TX	0	0	4,5*	0	6,25	2	\$28,12
Miami, FL	0	0	5,5	0	6,0	0,5	\$22,53
Minneapolis, MN	5,5-8,5	0	9,8	0	6,5	0,5	\$17,10
New Orleans, LA	2,0-6,0	0	4,0-8,0	0	4	3,0-5,0	\$16,50
New York, NY	4,0-6,85	3,05-3,8	8,5	8,85	4	4,25	\$8,93
Philadelphia, PA	2,8	2,4	9,99	0	6	1	\$26,44
Phoenix, AZ	2,87-5,04	0	8	0	5	1,3	\$34,40

* Texas no tiene impuesto sobre la renta de la corporación, pero grava un 4,5% sobre el surplus neto ganado.

Fuente: State of Florida, Department of Commerce; Commerce Clearing House, Beacon Council Research Dep.2000

En unas clasificaciones comparativas de los 50 estados del país, Florida se situaba en el puesto número 27 en presión fiscal, con una media de impuesto pagado per capita de \$2.328 por año (últimos datos disponibles de 1.996). Esta cifra es inferior a la media de Estados Unidos (\$2.586) y supone un 90% de la misma. Cabe destacar que este estado, al no aplicar un impuesto personal, presiona en el impuesto sobre ventas y otros impuestos selectivos. Si desea ampliar detalles sobre estos datos, visite la página web del *Florida TaxWatch Institute* titulada "How Florida Compares" y cuya dirección es: <http://www.floridatxwatch.org/hfc99.html>.

Autoridades Competentes:

En virtud de su autoridad estatal, el estado de Florida y las agencias gubernamentales locales recaudan impuestos. El Departamento de Rentas Públicas del estado de la Florida está encargado de administrar el programa de rentas públicas:

Florida Department of Revenue – Tax Information Service
 1379 Blountstown Highway - Tallahassee, FL. 32304.
 P.O.Box 7443. Tallahassee, FL 32314-7443
 Tel: 1-904-488 6800 o 1-800-352 3671(desde Florida)
<http://fcn.state.fl.us/dor/revenue.html>

O en Miami:

Department of Revenue - Miami Service Center
 8175 NW 12th St., Ste. 119
 Miami, FL 33126-1831
 305-470-5001 o 305-499-3979

Introducción:

Las empresas que operan en la Florida están sujetas a los siguientes impuestos estatales y locales, los cuales suelen restarse de los ingresos brutos al calcular el impuesto sobre la renta pagadero al gobierno federal:

- 7.2.1 Impuesto sobre el beneficio de las corporaciones
- 7.2.2 Impuesto sobre la nómina
 - Impuesto sobre el seguro de desempleo
 - Seguro por accidente laboral o Seguro social obrero
- 7.2.3 Impuestos de venta y de uso
- 7.2.4 Impuestos sobre la propiedad
 - Impuestos sobre bienes raíces y muebles tangibles

- Muebles intangibles
- 7.2.5 Impuestos sobre el consumo
- 7.2.6 Impuestos testamentarios e impuestos sobre las donaciones caritativas y herencias

Para más información sobre cada uno de estos impuestos puede hacerlo a través de la siguiente página web: <http://sun6.dms.state.fl.us/dor/taxes/> y para volcarse una copia de los formularios puede hacerlo en: <http://sun6.dms.state.fl.us/dor/forms/00forms.html>.

El estado de la Florida no impone un impuesto sobre la renta de los individuos, las asociaciones, los fideicomisos, y los caudales hereditarios. Con excepción de aquellas asociaciones que cuenten con un asociado que sea una corporación y que deba someter a fin de año una declaración únicamente informativa.

7.2.1. IMPUESTO ESTATAL SOBRE EL BENEFICIO DE LAS CORPORACIONES - STATE CORPORATE INCOME TAX:

Toda corporación doméstica y extranjera debidamente cualificada para comercializar en el estado de la Florida, y aquellas que ya operan en la actualidad, están sujetas al impuesto estatal sobre la renta (beneficios) de la corporación. La renta en cuestión constituye aquella porción de ingresos generados en el estado de la Florida y que están sujetos al impuesto.

Las Corporaciones tipo C deben pagar el impuesto cumplimentando el formulario F-1120. Si el negocio obtiene beneficios iguales o inferiores a \$45.000 y trabaja sólo en el mercado de Florida, puede rellenar un formulario simplificado (F-1120A).

Sociedades generales o limitadas no están sujetas a este impuesto a menos que una de las partes sea una corporación o esté considerada como tal a efectos federales, en cuyo caso deberían rellenar un Florida *partnership return* (Formulario F-1065).

Las corporaciones tipo "S" (cuyos ingresos están sujetos a impuestos de accionista, y no de corporación) no están sujetas al impuesto estatal sobre la renta de la corporación, a no ser que estén sujetas al impuesto federal sobre beneficios. Se les exige una declaración informativa al final del primer año de actividad comercial.

Las corporaciones sin ánimo de lucro ("*non-profit*") no suelen pagar impuestos sobre la renta de corporación. Sin embargo, sí tienen la obligación legal de contribuir en los impuestos estatales sobre ingresos comerciales que no estén relacionados con sus fines caritativos.

El impuesto estatal sobre beneficios grava los ingresos generados en los EEUU, y el prorrateo está dictado por la ley del estado de la Florida. Las corporaciones extranjeras están sujetas a impuestos sobre aquella renta generada tanto en los EE.UU. como en el extranjero, siempre que esta última esté vinculada efectivamente con operaciones de intercambio comercial con los EE.UU. o con una empresa dentro de los EE.UU., y sobre ciertos ingresos específicos no comerciales, los cuales suelen prorratearse de acuerdo con la ley estatal.

Dichos impuestos se calculan de acuerdo con el prorrateo reglamentario de los ingresos brutos que están sujetos a los impuestos federales, y que han sido conciliados de acuerdo con ciertas categorías impositivas. Típicamente se hacen conciliaciones en cuanto a los intereses sobre las obligaciones municipales, los impuestos estatales sobre la renta, y las pérdidas netas por gastos de operación.

Los contribuyentes de impuestos del estado de la Florida suelen prorratear sus ingresos, restándoles los impuestos federales pagados, utilizando una fórmula matemática que encierra tres factores. Dicha fórmula está basada en el ratio del valor de los bienes inmuebles (A1), las nóminas (B1), y las ventas totales (C1) para el estado de la Florida, en relación a la suma del valor de los bienes raíces (A) las nóminas (B), y las ventas brutas (C) dentro y fuera del estado. Dichos factores de prorrateo equivalen al 25 por ciento del valor de cada uno de los bienes inmuebles, el total de las nóminas, y el 50 por ciento de las ventas. Se calcula el término medio entre las sumas de dichos porcentajes, para así obtener la fracción pagadera al estado de la Florida. Así:

$$\text{Fórmula Triple} = (0,25 \times A1/A) + (0,25\% \times B1/B) + (0,50 \times C1/C)$$

$$\text{Beneficios totales de la corporación} \times \text{Fórmula Triple} = \text{Beneficios gravables por Florida}$$

Otros métodos de prorrateo pueden utilizarse, siempre que se obtenga la autorización del Departamento de Hacienda de Florida. También existen regímenes especiales para las compañías de seguros y de transporte, a quienes se les aplica un sólo factor.

- **Alternativa de cantidad mínima de ingresos sujetos a impuestos**

A aquellas corporaciones que deben pagar sus impuestos federales de acuerdo con la alternativa de cantidad mínima de ingresos sujetos a impuestos, el estado de la Florida les exige calcular el impuesto estatal sobre la renta comercial reglamentaria, además del valor de sus impuestos de acuerdo con la alternativa de la cantidad mínima de ingresos sujetos a impuestos del estado. La corporación debe pagar la mayor cantidad entre los dos.

El punto de partida para calcular los impuestos de acuerdo con la alternativa de cantidad mínima de ingresos sujetos a impuestos, es el cálculo de la cantidad mínima de ingresos sujetos a impuestos federales, después de restarles las exoneraciones federales. Además, se le proporciona a la corporación contribuyente un crédito por el impuesto alternativo pagado al estado de la Florida, el cual corre de año en año a favor del contribuyente, y dicho crédito puede ser utilizado para cancelar el impuesto estatal regular si éste es mayor que el impuesto alternativo mínimo del estado.

- **Las tasas imponibles**

Aquellos contribuyentes que están sujetos al impuesto estatal sobre la renta de corporación pagarán el 5,5% de los ingresos netos de corporación, o el 3,3% de sus ingresos calculados de acuerdo con la alternativa de la cantidad mínima de ingresos sujetos a impuestos estatales, con una exoneración de \$5.000 de los ingresos netos. Los contribuyentes que deben pagar impuestos sobre la renta de corporación pueden valerse de varios tipos de créditos.

- **Las fechas de vencimiento**

La fecha de vencimiento para la declaración de impuestos sobre la renta de corporación (el formulario F-1120) es el día 1 de abril para los contribuyentes que pagan sus impuestos de acuerdo con el año civil, y el primer día del cuarto mes que sigue al final del año fiscal para aquellos que pagan según el año fiscal.

Si una corporación recibe un plazo de seis meses del gobierno federal para la sumisión de su declaración de renta, puede solicitar y recibir automáticamente del estado una prórroga igual al someter el formulario F-7004 antes de vencer la primera fecha de vencimiento para su declaración estatal. Sin embargo, es preciso pagar el 100% del valor del impuesto provisional que se debe al someter dicho formulario para extensión.

- **Pagos de las tasaciones impositivas**

Se exige al sujeto pasivo de los impuestos sobre beneficios someter una declaración de la estimación de los impuestos sobre la renta, si se calcula que dichos impuestos pueden ser mayores de \$2.500. Por regla general, la fecha de vencimiento para dicha declaración y para hacer el primero de cuatro pagos iguales de los impuestos estimados, es el primer día del cuarto mes que sigue al final del año fiscal del contribuyente. Sin embargo, la fecha de vencimiento para someter la declaración y pagar los impuestos es el primer día del cuarto mes que sigue al final del año, o después, si la estimación de los impuestos pagaderos no alcanza los \$2.500.

7.2.2. IMPUESTOS QUE GRAVAN LA REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS - PAYROLL TAX:

Los empresarios tienen la obligación legal de efectuar retenciones de los salarios de sus empleados sobre las sumas estimadas para el impuesto federal sobre la renta y para el impuesto del Seguro Social. Además, se requiere de los empresarios pagar los siguientes impuestos sobre las nóminas:

- **Impuesto sobre el seguro de Desempleo (*UCT-6 Unemployment Compensation Tax Return*)**

Una empresa debe informar y pagar trimestralmente el impuesto de compensación por desempleo si: (1) se emplea a un individuo o más durante al menos un día a la semana, o parte del mismo, durante 20 semanas en el año civil corriente, o el año civil pasado, o (2) si se pagan salarios de \$1.500 en un trimestre en el estado de la Florida. Por regla general, aquellos

empresarios que están sujetos al Acta federal del Impuesto del fondo de desempleo tienen la consideración de "patrones" bajo la ley del estado de la Florida.

Los patrones deben pagar este impuesto, basado en el salario de los trabajadores, equivalente al 2,7% de los primeros \$7.000 del salario anual de cada empleado. Después de establecer su historial de pagos salariales (normalmente al cabo de 36 meses), a la compañía se le asigna una nueva tasa que refleja el historial de separaciones de empleados. Dicha tasa impositiva oscila entre el 0,1% y el 5,4%. Se permite a los empresarios reducir la tasa de impuesto federal del fondo de desempleo a menos del 6,2% (el cual también se aplica a los primeros \$7.000 del salario anual de cada empleado), al aplicarle la tasa reglamentaria estatal del 5,4%.

El formulario "UCS-1 Report To Determine Status" se usa para determinar si el empresario es responsable del impuesto de compensación por desempleo y de pedir un *State Unemployment Compensation Tax Number*.

Hasta el 2 de Octubre del 2000, este impuesto debía pagarse al *State Unemployment Compensation Fund*, y estaba administrado por el *Florida Department of Labor and Employment Security, Division of Unemployment Compensation* (Tel: 850-921-3893 Web: <http://labor.fdles.state.fl.us/dles/>). No obstante, a partir del 2 de Octubre de 2000 será el propio *Florida Department of Revenue* (Departamento de Rentas de Florida) el organismo encargado de administrar y recolectar el *Unemployment Compensation Tax*. El Departamento de Rentas empezará manejando este impuesto bajo contrato con la nueva *Agency for Workforce Innovation* con quien deben contactar para cualquier duda al respecto en el teléfono (805) 921-3475. Este cambio no va a afectar al impuesto en sí, y los teléfonos antiguos seguirán funcionando para resolver dudas durante el periodo de transición. El contribuidor sólo notará pequeños cambios en los formularios a cumplimentar para el pago de este impuesto. Más información en la web al respecto: <http://www2.myflorida.com/awi/employeehints.htm>.

- **Seguro por accidente laboral o Seguro social obrero (*Workers Compensation Insurance*)**

El Estado requiere que todo negocio que tenga cuatro o más empleados (uno o más si el negocio está relacionado con la construcción), incluyendo trabajadores a tiempo parcial y ejecutivos de la corporación, esté cubierto por el *Workmen's Compensation Insurance* (Seguro de Compensación del Trabajador), que se puede obtener de compañías de seguros locales. Este sirve para asegurar a todo empleado contra los percances en el puesto de trabajo.

El patrón cuyos empleados están exentos o excluidos de dicha cobertura debido a los oficios que practican pueden optar por conseguir cobertura bajo otra clase de seguro, para evitar cualquier demanda por parte de un empleado que sufra algún percance en el puesto de trabajo. Para más información:

*Department of Labor and Employment Security-
Division of Workers' Compensation - Bureau of Compliance
2728 Centerview Dr., Forrest Bldg., Suite 100 - Tallahassee, FL 32399-0663
Tel: (850) 448 2713*

o: 401 NW 2nd. Ave., Rm. South 321 - Miami, Fl. 33128
Tel: (305) 377-5385

7.2.3. IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS Y USO (*SALES AND USE TAX*) Y SOBREIMPUESTO DE VENTAS DISCRETIONAL (*DISCRETIONAL SURTAX*):

- **Impuesto sobre las Ventas y Uso (*DR-1 Sales and Use Tax Number*):**

Cuando entra propiedad personal intangible para ser almacenada, vendida o alquilada a un consumidor dentro del estado, el estado de Florida cobra un impuesto sobre las ventas en la mayoría de los productos y servicios, y en la venta, reventa o alquiler de propiedades. Para determinar qué actividades o productos están sujetos a este impuesto contacte con el *Department of Revenue*.

Florida exige un impuesto del 6% sobre las ventas no exentas como el alquiler de bienes muebles tangibles, los servicios de utilidad, las comidas y los gastos del servicio de envío, el alquiler de bienes inmuebles, y las entradas a eventos especiales. Esta tasa es más baja que en otras áreas metropolitanas como por ejemplo Nueva York donde sus residentes pagan un 8.0%.

Asimismo, se impone el 6% sobre el uso, consumo, distribución y almacenaje para uso o consumo, de bienes muebles tangibles comprados fuera del estado y por los cuales no se han pagado impuestos de venta, así como en el coste de producción de bienes usados o consumidos por el fabricante, sin deducción permitida por materias primas, nóminas o transporte. Al final, ambos impuestos quedan pagados, ya que el consumidor paga el impuesto de venta al comerciante minorista en el momento de compra.

Todo individuo o entidad que piense comerciar con un negocio sujeto al impuesto sobre las ventas y el uso debe solicitar un certificado de inscripción al Departamento de rentas públicas del estado de la Florida, Subdirección de Corporaciones, Apartado postal 6237, Tallahassee, Florida 32314 U.S.A. Para registrarse, debe rellenar el formulario DR-1 (<http://sun6.dms.state.fl.us/dor/forms/2000/00dr1.pdf>). La tarifa de registro para dealers dentro del estado es de \$5,00. Una vez que el Departamento de Rentas aprueba su petición, recibirá un Certificado de Registro (DR-11) y sus tres primeros formularios de declaración de impuestos.

El formulario "DR-15 Sales and Use Tax Report" se utiliza para informar y pagar mensualmente el conjunto del impuesto estatal sobre las ventas. Este debe rellenarse debidamente incluso los meses en los que no haya impuestos que pagar. Cuando este se realiza correctamente y a tiempo, el vendedor retiene una desgravación del 2.5% sobre los primeros \$1.200 de impuestos, hasta un límite de \$30,00 por devolución

Para más información consulte la página http://sun6.dms.state.fl.us/dor/taxes/sales_tax.html o puede solicitar el folleto "Sales & Use Tax Brochure- ST-0101" al Departamento de Rentas.

- **Sobreimpuesto de Ventas Discrecional (DR-15 Discretionary Sales Surtax):**

Varios condados de Florida imponen un *Discretionary Sales Surtax* en transacciones sujetas al impuesto estatal de uso y ventas. Este impuesto local opcional puede variar entre 0,5% y 1,5%. A Enero del 2000, 50 de los 67 Condados de Florida aplicaban dicho impuesto discrecional. De los 50 condados, 40 aplicaban una tarifa del 1%, seis de ellos (Duval, Gulf, Hernando, Miami-Dade, St. Lucie y Santa Rosa) imponían un 0,5%, uno (Hillsborough) un 0,75% y tres (Escambia, Jackson y Monroe) un 1,5%. Los negocios reportan este sobreimpuesto en el formulario DR-15 junto con el impuesto de ventas y uso. Más información: <http://sun6.dms.state.fl.us/dor/taxes/discretionary.html>.

7.2.4. IMPUESTOS SOBRE EL PATRIMONIO - PROPERTY TAXES:

- **Impuestos sobre la Propiedad de Inmuebles (bienes raíces) y Bienes Tangibles – (DR-405 Tangible Personal Property Tax Return)**

Las autoridades locales exigen impuestos sobre los bienes inmuebles o los muebles tangibles que hay en sus jurisdicciones respectivas y para los cuales se han fijado tasas imposables.

Un año después de haber comprado equipo o muebles para el negocio, se debe pagar un impuesto sobre bienes personales tangibles. El formulario DR-405 (<http://sun6.dms.state.fl.us/dor/pdf/paguidef1.pdf>) se utiliza para documentar las propiedades tangibles anualmente. Estos impuestos se calculan según el valor comercial equitativo del terreno, los edificios, sus instalaciones, y las ampliaciones hechas por el arrendatario.

Para ello hay que contactar con el tasador de propiedades del condado quien fija los valores el 1º de Enero de cada año. Para más información:

State of Florida- Department of Revenue
Property Tax Administration Program
P.O. Box 3000 - 5050 W. Tennessee Street
Tallahassee, Fl. 32315-3000
Tel: (850) 488-3338 Fax: (850) 488-9482

<http://sun6.dms.state.fl.us/dor/pdf/paguide.pdf> (*Tangible Personal Property Appraisal Guidelines*)

O en Miami: llame al (305) 270-4916 o, para estimados: (305) 375-4070.

Las personas que fijan residencia en el estado de la Florida pueden valerse de la exoneración de impuestos sobre bienes inmuebles para residencia principal. Cada año se exonera del pago de impuesto \$25.000 del valor de una residencia cuando un residente permanente del estado solicita inicialmente la exención durante el primer año de tenencia y la renueva cada año, siempre y cuando se mantenga el estado civil de residente del estado.

El 1 de abril de cada año es la fecha de vencimiento en que todo negocio en el estado debe someter una declaración detallando los muebles tangibles existentes en la fecha del 31 de diciembre anterior, para los cuales se fijan un valor comercial el siguiente día 1 de enero. Hay que someter una declaración en cada condado en donde se hallan dichos muebles tangibles.

Los impuestos sobre muebles tangibles se tasan de acuerdo con el valor comercial equitativo de los mismos, tal como refleja la declaración hecha por el dueño todos los años a 1 de enero.

- **Impuesto Sobre la Propiedad Intangible – (DR-601-C Intangible Personal Property Tax Return (Corporation and Partnerships) y el DR-601-I Intangible Personal Property Tax Return (Individual and Fiduciary))**

Todos los residentes en el estado de Florida o personas que realicen negocios con base en Florida, están sujetos a uno de los dos tipos de impuestos que gravan la propiedad de este tipo de bienes.

En primer lugar, a partir del 1 de enero de cada año, un impuesto anual de \$2 por cada \$1.000 se tasa de acuerdo con el valor de mercado de los siguientes intangibles: las acciones, los bonos, los pagarés, las cuentas por cobrar, los beneficios depositados en fideicomiso y otros muebles tangibles adicionales.

Los solteros y los individuos casados (que someten en conjunto una declaración) tienen derecho a la exoneración de \$20.000 para solteros, y \$40.000 para casados, del valor total de aquellos muebles intangibles que están sujetos al impuesto. Además, debido a una exoneración de las tasas imponibles más altas, los solteros y los individuos casados que someten conjuntamente sus declaraciones están sujetos a un impuesto de \$1,00 por cada \$1.000 del valor justo de los primeros \$100.000 para los solteros, y los primeros \$200.000 para los individuos casados, del valor de los muebles intangibles.

Las declaraciones y los pagos de impuestos sobre la propiedad intangible deben someterse todos los años antes del 30 de junio calculado sobre el valor de los intangibles que se poseen el 1 de Enero. Hay descuentos para aquellos que someten antes de la fecha de vencimiento. Se consiguen prórrogas hasta el 30 de septiembre para someter las declaraciones al presentar una solicitud antes de la primera fecha de vencimiento, la cual detalla la razón por la prórroga.

Para más información:

Florida Department of Revenue, Tax Information Services
1379 Blountstown Highway, Tallahassee, FL 32304-2716
Tel: 1-800-352-3671 (in Florida only) or 850-488-6800
<http://sun6.dms.state.fl.us/dor/taxes/ippt.html>

o en Miami:

Florida Department of Revenue.
8175 NW 12th Street, 2nd Floor - Miami, FL 33126
Tel: (305) 470-5001/02

En segundo lugar, se tasa un "non-recurring tax" o impuesto aplicable de una sola vez, de \$2,00 por cada \$1.000 calculado sobre la porción gravable de los pagarés, los bonos y otras obligaciones garantizadas con hipoteca, título o fideicomiso, y otro gravamen sobre un bien inmueble al inscribirse. Los bienes intangibles que pagan este tipo de impuesto no están sujetos al impuesto anual. Los impuestos sobre los bancos y las cajas de ahorros se tasan en \$1,50 por cada \$1.000.

7.2.5. IMPUESTOS INDIRECTOS SOBRE EL CONSUMO - EXCISE TAXES:

- **El impuesto de emergencia sobre el consumo**

Toda corporación doméstica y extranjera que comercia en el estado de la Florida debe someter una Declaración de este impuesto (la cual forma parte de la Declaración estatal de impuestos sobre beneficios *Form F-1120*). La tasa imponible es del 2,2% sobre el total de gastos de depreciación acelerada, los cuales son deducibles del impuesto estatal sobre la renta. El impuesto de emergencia sobre el consumo se descuenta en calidad de crédito imponible, al cabo del quinto año a partir de la fecha en que se pagó.

- **Otros impuestos de consumo**

Florida grava artículos tales como documentos oficiales, combustible y gas empleados para la producción, tabaco, minerales en forma sólida en los puntos de excavación, así como ciertos privilegios tales como el uso de vehículos comerciales, la emisión de residuos peligrosos y el manejo de terminales de carga de agentes contaminantes.

7.2.6. IMPUESTOS TESTAMENTARIOS E IMPUESTOS SOBRE LAS DONACIONES CARITATIVAS Y HERENCIAS - ESTATE, GIFT AND INHERITANCE TAXES:

- **El impuesto testamentario (*Estate Tax*) - Federal Form 706 and Florida Form F-706**

El impuesto testamentario se aplica sobre la propiedad real o personal de los fallecidos. En la tabla siguiente aparece el umbral federal para declarar.

Requisitos de declaración Federal	
Fecha de Fallecimiento	Requisito Mínimo para declarar
1998	\$625,000
1999	\$650,000
2000 and 2001	\$675,000
2002 and 2003	\$700,000
2004	\$850,000
2005	\$950,000
2006 and thereafter	\$1,000,000
See § 2010 and 6018(a), Internal Revenue Code.	

Cuando el valor bruto de un testamento es inferior al requisito mínimo federal para declarar, Florida no aplica el impuesto testamentario.

Por lo tanto el impuesto testamentario de Florida favorece a los residentes, ya que no se imponen impuestos sobre los caudales hereditarios que sean superiores al crédito que se descuenta en relación con los impuestos federales sobre los mismos. Por consiguiente, el impuesto testamentario estatal no aumenta el valor total del impuesto sobre los caudales hereditarios. En efecto, Florida recibe únicamente la cantidad que se descuenta como crédito para el Estado de los impuestos federales para el mismo propósito.

Para más información:

Florida Department of Revenue
Estate Tax Unit
5050 W. Tennessee St.
Tallahassee, FL 32399-0155
Tel: 1-800-352-3671 (en Florida) o 1-850-488-6800.
http://sun6.dms.state.fl.us/dor/taxes/estate_tax.html

- **El impuesto sobre las donaciones y herencias (*Gift and Inheritance Tax*)**

El estado de la Florida no exige un impuesto al beneficiario de una herencia. Además, el estado no cobra impuestos sobre los regalos de efectivo o bienes.

7.3.- TRATADO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL ENTRE ESPAÑA Y LOS EE.UU.

Estados Unidos y España tienen suscrito un "Convenio para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal" respecto del impuesto sobre la renta, y cuya aplicación afectará a personas físicas y jurídicas de España y Estados Unidos que trabajan o mantienen abiertas filiales en el otro país.. Este Convenio está en vigor desde Febrero de 1990.

El Convenio se desarrolla en treinta artículos y un protocolo aclarativo de diferentes términos y expresiones utilizadas en el texto y que precisan de aclaración. En caso de necesitarlo, pueden solicitar una copia a la Oficina Comercial de España en Miami llamando al (305) 446-4387 o vía fax al (305) 446-2602. Si bien también puede consultarlo en Internet en:

http://www.aeat.es/cdi/cdi_usa.htm.

Para la versión inglesa: <http://www.dbf.state.fl.us/bosp/spain.html>

La competencia para gravar los beneficios empresariales, según el Convenio, corresponde al Estado donde reside el empresario, salvo que, y en la medida en que, la empresa ejerza actividades en el otro Estado mediante un **establecimiento permanente**, en cuyo caso los beneficios atribuibles a dicho establecimiento permanente pueden ser gravados por el Estado en que se encuentra tal establecimiento. Por ejemplo, los beneficios de una empresa española que se limite a vender productos a distribuidores estadounidenses se gravarían solamente en España a menos que dicha empresa tuviera en EE.UU. un establecimiento permanente.

El artículo 5 del Convenio entiende como establecimiento permanente un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad. Se consideran específicamente establecimientos permanentes: sedes de dirección, sucursales, oficinas, fábricas, talleres, minas, pozos de petróleo, etc. y obras de construcción, instalación o montaje por más de 16 meses. De igual modo, el artículo 5 excluye específicamente: almacenes, depósitos, centros de compras o lugares fijos de negocio con el fin exclusivo de realizar actividades auxiliares o preparatorias.

El Convenio reduce la carga fiscal tanto para las empresas americanas que inviertan en España, como para las empresas españolas que inviertan en Estados Unidos. En el caso de Estados Unidos, en general, la renta de no residentes tributa al 30%.

Como consecuencia del Convenio, se aplican las siguientes reglas:

- Los beneficios de las empresas quedan sujetos a la fiscalidad del país de residencia de la empresa, excepto si las actividades empresariales se llevan a cabo a través de un establecimiento permanente.
- El transporte aéreo y marítimo quedan sujetos a la fiscalidad del país de residencia de la empresa.
- Dividendos quedan sujetos al 15% (al 10% cuando el propietario posee al menos 25% de las acciones).
- Intereses y *royalties* quedan sujetos al 10%

El Convenio incluye una "Branch Tax" aplicable a empresas españolas con actividades en Estados Unidos a través de sucursales o filiales, que grava los beneficios objeto de distribución de la sucursal a la central.

7.4.- TRATAMIENTO FISCAL DE LA SOCIEDAD EXTRANJERA:

El principio básico sobre la imposición de las sociedades extranjeras es que los ingresos relacionados directamente con un negocio en los EE.UU. y los que no lo son tanto (como dividendos, intereses, ventas de patentes, etc.) son fiscalizados por separado. Los ingresos procedentes de fuentes americanas y ciertos tipos de ingresos de fuentes extranjeras son fiscalizados según las tasas aplicables a una sociedad norteamericana. Los ingresos procedentes de fuentes independientes del negocio son fiscalizados al 30% sobre el ingreso bruto, a menos que un tratado garantice una tasa más baja. Aunque hay que destacar que sólo ciertas clases de este último tipo de ingresos son fiscalizados.

Como ya hemos explicado anteriormente España tiene un tratado con EE.UU. para evitar la doble imposición lo que produce por ejemplo que el impuesto sobre dividendos para España queda reducido a un 15% para accionistas en cartera y a un 10% para propietarios mayoritarios o de considerables partes de corporaciones.

VIII.- SISTEMA FINANCIERO:

8.1.- CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO EN EE.UU.

El mercado bancario de los EE.UU. es un mercado muy competitivo y comprende una amplia variedad de servicios financieros y crediticios. Existen distintos tipos de instituciones de depósitos, tales como bancos comerciales, bancos de ahorro, asociaciones de ahorros y préstamos, y alianzas crediticias, siendo los bancos comerciales los que se encargan principalmente de financiar las empresas.

La financiación basada en activos la ofrecen generalmente instituciones financieras especializadas, como las empresas de *leasing*, las de finanzas comerciales, las de *factoring*, o las de hipotecas. No son instituciones financieras de depósitos. Existen varias agencias públicas que proporcionan o garantizan financiación a negocios de alto riesgo, o a inversiones de capital en determinadas industrias o áreas específicas. La financiación a largo plazo la suelen ofrecer otras instituciones de inversión tales como las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones y las compañías de inversión.

Los EE.UU. tienen el mayor y más extendido mercado de valores, siendo su principal intermediario los bancos de inversión. También posee un mercado de cambio extranjero muy importante en el que se negocian los contratos de plazos y de posibilidades, así como un mercado activo y creciente de contratos de opciones y futuros. Un gran número de instituciones facilita, asimismo, la financiación del comercio exterior.

El sistema financiero de Estados Unidos consta de cinco amplios grupos de instituciones:

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

8.1.1. INSTITUCIONES DEL MERCADO DE VALORES

Los bancos de inversión, que ayudan a las empresas a obtener capital en los mercados primarios emitiendo acciones o diseñando contratos de deuda a cambio de unos honorarios importantes, están estrechamente regulados. La regulación se centra en el suministro de información y la prevención del fraude. Las emisiones públicas en Estados Unidos deben registrarse en la "*Securities and Exchange Commission*" (SEC), organismo regulador del Gobierno Federal autorizado por la "*Securities and Exchange Act*" de 1933 y 1934. Las empresas emisoras han de elaborar un folleto con toda la información económica y financiera requerida para darla a la publicidad por la SEC.

En los mercados secundarios, *brokers* y *dealers* reúnen a vendedores y compradores de valores. Los *brokers* obtienen comisiones por ajustar las operaciones. Los *dealers* poseen *stocks* de valores que venden a un precio superior al de adquisición, beneficiándose con la diferencia. Las principales empresas del mercado de valores, como "*Merrill Lynch*", o "*Dean Witter*" actúan de ambas formas y, a veces, también como bancos de inversión. 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 bolsas de valores regionales más importantes son las de Chicago, San Francisco y Filadelfia.

Las principales bolsas de mercancías son las de Chicago y Nueva York. Entre ellas se pueden citar: el *Chicago Board of Trade* (CBT), el *Chicago Mercantile Exchange*, el *New York Commodity Exchange* (COMEX), el *NY Mercantile Exchange* (NYMEX) y el *NY Cotton Exchange* (NYCE). En Chicago se comercializan principalmente habas de soja, aceite de soja, harina de soja, maíz y trigo. En Nueva York se comercia fundamentalmente con algodón, azúcar, cacao, café, oro, plata, platino y petróleo.

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.

El inversor español que decida hacer una oferta pública del total o de una porción de su inversión en los EE.UU. puede beneficiarse de los *U.S. Stock Exchanges* y de los mercados negociados fuera de la bolsa "over-the-counter", los cuales proporcionan el mercado de valores más grande y más activo del mundo. Los inversores están protegidos por unos rigurosos requisitos de revelación bajo los decretos de valores federales. Alrededor de estos mercados ha crecido una comunidad de expertos en todas las áreas de creación y distribución de capital.

8.1.2. INSTITUCIONES DE INVERSIÓN: FONDOS MUTUOS Y SOCIEDADES DE FINANCIACIÓN

Los Fondos Mutuos de Inversión son intermediarios financieros que transforman activos individuales de pequeña cuantía en carteras diversificadas de acciones, bonos, hipotecas e instrumentos del mercado de dinero agrupando los recursos de muchos pequeños ahorradores. Los fondos mutuos pueden operar, bien mediante la venta de acciones no redimibles que se comercian en los mercados "over the counter" como acciones ordinarias ("close end"), bien, y más normal, mediante la emisión de acciones redimibles a un precio ligado al valor subyacente de los activos, ("open end"). Unos ("no load") obtienen ingresos por comisiones de gestión (normalmente un 0,5% de los activos), en tanto que otros ("load") cargan comisiones por las compras y las ventas.

La regulación de los fondos mutuos arranca de la "Securities Act" de 1933, por la que las acciones de los fondos debían registrarse en la SEC antes de su venta, exigiendo además que se suministrara información a los inversores potenciales sobre los objetivos, políticas de inversión y estructura de la cartera de activos de los fondos. Se les prohibía que hicieran publicidad de los rendimientos previstos, pero no de los pasados. Aunque el Congreso y la SEC han modificado esta regulación en varias ocasiones, sigue existiendo preocupación por la calidad de la información que se suministra y por la prevención de fraude. La "Investment Company Act" de 1940 asignó la regulación de los fondos a la SEC y la legislación posterior ha ido aumentando sus competencias.

Las sociedades de financiación son intermediarios que obtienen por la venta de papel comercial y de valores recursos que dedican a hacer préstamos pequeños a familias y a empresas. Como no emiten depósitos, las necesidades de regulación federal y estatales son mínimas, salvo en el suministro de información y la prevención del fraude. Sin embargo, algunos Estados regulan las condiciones de los préstamos.

8.1.3. INSTITUCIONES DE AHORRO CONTRACTUAL: COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES:

Las **instituciones de ahorro contractual** permiten a los agentes económicos, mediante el pago de dinero, transferir riesgos a una compañía de seguros, o ahorrar de una manera disciplinada para la jubilación (fondos de pensiones). En 1993 había en EE.UU. 2.300 compañías de seguros de vida y 3.800 de accidentes y riesgos contra la propiedad. Los gobiernos estatales regulan estas compañías a través de los comisarios estatales de seguros, centrándose en la transparencia de su cartera de

activos, exámenes frente a fraudes, límites a la inversión en determinados activos y tamaño de las primas. La preocupación existente por la solvencia de estas empresas está demandando una regulación federal.

Los **fondos de pensiones privados y públicos** son los principales inversores institucionales en los mercados de capitales. Con casi un quinto de todos los activos financieros de EE.UU. bajo su control posee en torno al 30% de las acciones que se comercian públicamente y un 25% de las obligaciones de empresas. Desde el punto de vista de su regulación es fundamental la distinción de los planes de pensiones según que estén organizados sobre la base de contribuciones definidas o de beneficios definidos. En los primeros, similares a un sistema de capitalización, las contribuciones se invierten por las empresas participantes y si las inversiones son rentables la pensión será alta y viceversa. Para los segundos -que son el tipo más corriente, sobre todo entre los sindicatos- la pensión prometida depende de los ingresos y de los años de servicio. Los beneficios pueden o no estar indexados con la inflación. Si los fondos en el plan de pensiones son insuficientes para pagar el beneficio prometido, la empresa emisora es responsable por la diferencia. En los planes de contribución definida, la regulación del suministro de información y de la protección contra el fraude y la mala gestión es suficiente. Sin embargo, en los planes de beneficios definidos, la posibilidad de financiación insuficiente plantea exigencias adicionales a la regulación. Para ello, el Congreso aprobó la *"Employee Retirement Income Security Act" (ERISA)* en 1974. Esta importante ley estableció criterios nacionales para la dotación y financiación de los planes de pensiones, restringió la inversión en determinados activos y fijó normas para el suministro de información. Asimismo, autorizó la creación de la *"Pension Benefit Guaranty Corporation" (PBGC o "Penny Benny"*- <http://www.pbgc.gov/>) para garantizar un mínimo de beneficios si la empresa no puede hacer frente a sus obligaciones, (por quiebra, por ejemplo). La PBGC carga a las empresas una prima sobre sus obligaciones de jubilación y dispone de una línea implícita de crédito del Tesoro.

Al igual que las empresas privadas, los gobiernos proporcionan planes de pensiones para sus empleados. A nivel federal se dispone de planes para empleados civiles y militares (la Seguridad Social es un plan de jubilación general). Los gobiernos estatales y locales también ofrecen estos planes para sus empleados, similares a los privados. A finales de los 80, la insuficiencia de financiación se ha convertido en un problema importante en muchos Estados, y ello se ha traducido en una reducción del *rating* de sus emisiones.

8.1.4. INSTITUCIONES DE DEPÓSITO:

El sector bancario de EE.UU. -bancos comerciales, asociaciones de préstamo y ahorro, bancos de ahorro mutuo y cooperativas de crédito-, tienen dos características que le hacen único en el mundo. Primera, los bancos americanos no son grandes para los estándares internacionales. EE.UU. tiene unos 50 bancos por millón de habitantes frente a Japón que tiene uno por millón y Canadá menos de uno. Segunda, el sector bancario americano no está muy concentrado. Los cinco mayores bancos (*Bank of America, Chase Manhattan, Citibank, First Union y Morgan Guaranty Trust*) tienen menos del 20% de los depósitos.

El *"National Banking Act"* de 1863 estableció un sistema bancario dual en Estados Unidos, en virtud del cual los bancos se registran con el gobierno federal o con un gobierno estatal. Los primeros se denominan bancos nacionales y los segundos bancos estatales. Tras la *"National Banking Act"* tres regulaciones configuraron el sector bancario de EE.UU. En 1913, el Congreso creó el Sistema de la Reserva Federal, al que se dio el monopolio de la emisión de billetes. Los bancos nacionales fueron obligados a unirse al sistema y obedecer sus regulaciones. A los bancos estatales se les permitió elegir su pertenencia o no al sistema y optaron, en principio, por no hacerlo, debido a lo costoso de las regulaciones.

La segunda intervención importante se produjo tras la Gran Depresión. En 1934, el Congreso creó la *"Federal Deposit Insurance Corporation" (FDIC)* y, al mismo tiempo, la *"Federal Savings and Loan Insurance Corporation" (FSLIC)* y exigió que los bancos miembros del Sistema de la Reserva Federal adquirieran el seguro de depósitos. A los bancos no miembros se les dio una opción. La adquisición del seguro de depósitos sujetó a los bancos a regulaciones adicionales de la FDIC.

Alguien que desee abrir un **banco** debe comenzar cumplimentando una solicitud para obtener la licencia federal con la *"Office of the Comptroller of the Currency"* del Departamento del Tesoro. Si se desea una licencia estatal, la solicitud debe presentarse ante la autoridad bancaria estatal correspondiente (en el apartado 8.3.2 se dan los datos de la autoridad de Florida). Para evaluar la solicitud, la agencia reguladora estatal o federal considera la suficiencia de capital, la capacidad de los gestores propuestos y las perspectivas de obtener beneficios. Antes de finales de los años 70 se investigaba también si la comunidad 'necesitaba' un nuevo banco, con lo que, a menudo, se denegaba la licencia por considerar que reduciría los beneficios de los bancos existentes. Desde esa época no se ha negado ninguna licencia por esos motivos.

Un banco registrado debe realizar informes trimestrales de sus ganancias, activos, pasivos y operaciones, y está sujeto a inspecciones periódicas de su situación financiera por los reguladores. El FDIC inspecciona a sus bancos al menos una vez cada tres años y, generalmente, más a menudo. El FED hace inspecciones cada dieciocho meses. Los grandes bancos nacionales pueden ser inspeccionados varias veces cada año por la "Office of the Comptroller of the Currency".

Estos organismos de regulación con frecuencia cooperan y aceptan los informes de inspección de los demás. Los inspectores pueden hacer visitas inesperadas a los bancos para comprobar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Como consecuencia de este sistema bancario dual, la regulación bancaria en Estados Unidos hace que los reguladores se solapen.

La "Office of the Comptroller of the Currency" supervisa los casi 3.500 bancos nacionales que son miembros de la Reserva Federal, que con unos activos consolidados de 5.000.000 millones (a fecha de Junio de 2000) representan algo más de la mitad de los activos de la banca comercial de EE.UU. Los 1.000 bancos estatales que aproximadamente son miembros de la Reserva Federal son supervisados conjuntamente por el FED y por los reguladores estatales. El FED tiene también la responsabilidad supervisora sobre las compañías *holding* bancarias, que poseen más de un banco. La mayoría de los restantes 7.000 bancos son estatales y no miembros de la Reserva Federal, pero están cubiertos por el FDIC, por lo que son supervisados por éste y por las autoridades estatales. Aproximadamente 500 bancos estatales muy pequeños, sin seguro del FDIC, son supervisados únicamente por los reguladores estatales.

Las **instituciones de ahorro**, que comprenden las asociaciones de préstamo y ahorro y los bancos de ahorro mutuo, son también supervisadas por diversas agencias reguladoras. Las primeras pueden registrarse con las autoridades federales o las estatales. La mayoría son miembros del "Federal Home Loan Bank System" (FHLBS) que se fundó en 1932 como una 'Reserva Federal' para ellos. La "Office of Thrift Supervision", que es similar a la "Office of the Comptroller of the Currency" supervisa los "Federal Home Loan Banks" del distrito 12 del FHLBS, así como registra y supervisa a las asociaciones de préstamo y ahorro registradas con las autoridades federales. La FDIC proporciona seguro federal de depósitos a las asociaciones de préstamo y ahorro a través de su "Savings Association Insurance Fund" (SAIF), antes de 1989 FSLIC.

Los **bancos de ahorro mutuo** están registrados al 50% con las autoridades federales y estatales. Sus reguladores primarios son las autoridades bancarias estatales. Sin embargo, los que están asegurados con la FDIC deben seguir sus regulaciones.

También las **cooperativas de crédito** pueden registrarse a nivel federal o estatal, pero la mayoría están registradas y reguladas por la "National Credit Union Administration" (NCUA), siéndoles suministrado el seguro de depósito por la "National Credit Union Share Insurance Fund" (NCUSIF), filial de la NCUA.

El cuadro siguiente resume las responsabilidades de registro y supervisión de las instituciones de depósito.

REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE INSTITUCIONES DE DEPÓSITO			
Tipo de institución	Licencia	Supervisión/ Inspección	Seguro
Bancos comerciales			
- Bancos nacionales	Comptroller of the Currency		FDIC
- Bancos estatales (FED)	Estatal	FED	FDIC
- Bancos estatales (no FED)	Estatal	FDIC	FDIC
- Bancos estatales (no FDIC)	Estatal		
Instituciones de ahorro			
Asociaciones de Préstamo y Ahorro Federales (APAF)			
- APAF (FDIC)	Office of Thrift Supervision (OTS)		FDIC
- APAF (FDIC) Estatal	Estatal	OTS y estatal	FDIC
- APAF (sin FDIC)	Estatal		
Cooperativas de Crédito			
- Federales (aseguradas)	Nat. Credit Union Administration (NCUA)		NCUSIF
- Estatales (no aseguradas federalmente)	Estatal		NCUSIF o estatal

Fuente: Informe País EEUU, Oficina Comercial de España en Washington Parte IV, Pág. 7.

Para finalizar este apartado habría que hacer una breve referencia a las actividades de la **banca extranjera** en EE.UU. por este tema se trata con más detalle en el apartado 8.4 de este capítulo.

8.1.5. 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 préstamos a estudiantes.

El **Sistema de Crédito Agrícola**, ("*Farm Credit System*") emite bonos y papel comercial en los mercados financieros para hacer a los agricultores préstamos hipotecarios, para la adquisición de equipo y de campaña. Formando una red de bancos regionales, ya en 1987, el sistema precisó de un "*bail out*" de miles de millones de dólares cuando se dispararon los fallidos.

La participación del gobierno en la **financiación de la vivienda** es la más importante de las actividades de financiación pública. El "*Federal National Mortgage Association*" (*Fannie Mae*), el "*Federal Home Loan Mortgage Company*" (*Freddy Mac*), y el "*Government National Mortgage Association*" (*Ginnie Mae*) son agencias gubernamentales que emiten bonos en los mercados financieros para suministrar fondos al mercado hipotecario. Sólo *Ginnie Mae* es una agencia federal, pero las otras están patrocinadas federalmente y, aunque sus deudas no están garantizadas, el mercado cree que el Tesoro difícilmente permitiría que suspendieran pagos.

Para promover los **préstamos a los estudiantes**, el gobierno creó el "*Student Loan Market Association*" (*Salli Mae*) para comprar los concedidos por intermediarios financieros privados.

8.1.5. LEY DE MODERNIZACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS 1999:

En noviembre de 1999, el Presidente Clinton firmó la "*Financial Services Modernization Act*", (*Gramm-Leach-Bliley Act*), que representa el mayor cambio en la regulación del sistema financiero americano desde el año 1930.

La nueva ley introduce modificaciones en gran número de las leyes que actualmente regulan las actividades financieras, entre ellas: *Banking Act* de 1933 (*Glass Steagall*), *Bank Holding Company Act* de 1956, *Interstate Banking and Branching Efficiency Act* de 1994, *Investment Company Act* de 1940, *Investment Advisors Act* de 1970, *Securities Exchange Act* de 1934, *International Banking Act* de 1978, *The Federal Reserve Act*, *Federal Deposit Insurance Act*, *National Bank Consolidation and Merger Act*, *Home Owner's Loan Act*.

Con la nueva normativa se crea una nueva entidad financiera: la "*Financial Holding Company (FMC)*" que puede llevar a cabo actividades en valores, banca, seguros, así como cualquier actividad calificada como financiera. Se rompe así la separación entre banca comercial y banca de inversión que estableció la *Banking Act* de 1933 (*Glass- Steagall*), a raíz de la Gran Depresión cuando muchas de las bancarrotas bancarias fueron atribuidas a la actividad especulativa de los bancos en el mercado de valores.

Las entidades que quieran llevar a cabo conjuntamente este tipo de actividades deberán constituirse como "*Financial Holding Companies*" ante la Reserva Federal. En el caso de los bancos americanos se aplicarían las reglas de capitalización y de gestión establecidas en la "*Community Reinvestment Act*". En el caso de los bancos extranjeros se aplicarían estándares comparables teniendo en cuenta el principio de "tratamiento nacional" y de "igualdad en las condiciones de competencia".

Sin embargo, a la hora de concretar estos estándares, las normas establecidas por la Reserva Federal no conceden un tratamiento comparable a los bancos extranjeros, al exigir la aplicación de criterios de capital muy diferentes a los utilizados en la regulación del país de origen, incluso los criterios aplicados no responden a los requisitos establecidos en el Acuerdo de Basilea.

Como consecuencia de esta situación, entre las 146 ciudades que al 23 de marzo 2000 figuran reconocidas como "*Financial Holding Companies*" solamente hay cinco bancos europeos, (entre ellos el Banco Santander Central Hispano). Si desea ver una lista completa:

<http://www.federalreserve.gov/generalinfo/Fhc/>

La Comisión Europea ha dirigido varios escritos a las autoridades estadounidenses sobre este asunto expresando una grave preocupación por el tratamiento discriminatorio para los bancos extranjeros que les coloca en una situación de debilidad frente a los bancos americanos.

8.2.- LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN FLORIDA Y MIAMI:

Como comentábamos en el apartado 3.1.2 de este informe, según datos del *FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation [http://www2.fdic.gov/sod/]*), a Junio de 2000, **Florida** contaba con un total de 936 Instituciones bancarias con 4.661 oficinas repartidas por todo el Estado que totalizaban \$207.852 millones en depósitos. De las 4.661 oficinas, 4.045 eran bancos comerciales y 616 instituciones de ahorro, con 174.436 y 33.416 millones de dólares en depósitos respectivamente.

El Condado de Miami-Dade posee la mayor concentración de bancos domésticos e internacionales de la Costa Este al Sur de Nueva York, lo que convierte al sector bancario es uno de los sectores fundamentales de la fuerte actividad económica. Según datos del FDIC a Junio de 2000, había 72 instituciones bancarias con 549 oficinas registradas y operando en el área, sumando un total de 40.543 millones de dólares en depósitos.

De éstos, 59 son bancos comerciales (domésticos) que suman en total 451 sucursales con depósitos superiores a los 33.700 millones de dólares. Otros 6.763 millones están depositados en manos de las 13 instituciones de ahorros.

Los bancos comerciales proporcionan, tanto a personas como a empresas, servicios de ahorro, préstamo, inversión, gestión del dinero, cambio de divisas y productos bancarios electrónicos. Estos bancos han ampliado su capacidad para participar en negocios de bajo y alto riesgo, ofreciendo préstamos respaldados por el gobierno y lanzando programas dirigidos al mercado de las PYMES.

Los principales bancos internacionales, con oficinas sitas en Miami, tienen como clientes a empresas extranjeras con personal o negocios vinculados a la región. A 31 de Diciembre de 2000 había 36 bancos e instituciones financieras internacionales procedentes de todos los continentes que totalizan más de 19.717 millones de dólares en activos, un incremento del 3% comparado con el año pasado, pese a que el número total de bancos se ha reducido ya que 2 agencias han cerrado. Para las estadísticas más recientes y la lista de los bancos internacionales en Florida puede consultar la página la División de *Int'l Banking* del *Florida Department of Banking* en: <http://www.dbf.state.fl.us/intbank.html>.

En los EE.UU., la capacidad de los bancos para intervenir en negocios extranjeros está regulada por el *Edge Act*. En Miami hay 13 *Edge Act banks* con más de 7.042 millones de dólares en depósitos (en 1999), entre los que cabe destacar el Banco de Santander Internacional con \$2.205 millones, que figura en el primer puesto entre los *Edge Act Banks*. Este es el único banco español con capacidad para trabajar con empresas americanas bajo el *Edge Act*.

8.3.- POLÍTICA MONETARIA Y CREDITICIA.

8.3.1. ORGANISMOS SUPERVISORES:

En EE.UU. no existe un banco central propiamente dicho. La mayoría de las funciones normalmente encomendadas a un banco central convencional son desempeñadas por el Sistema de la Reserva Federal, el cual es administrado por doce bancos de la Reserva Federal de implantación regional. Su máximo rector es la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal situada en Washington, D.C.

Federal Reserve System

Board of Governors
20th and C Streets, N.W. - Washington, DC 20551
Tel: (202) 452-3000
Web: <http://www.federalreserve.gov/>
Para una lista de bancos: <http://www.ffiec.gov/nic/>

En virtud del decreto de la Reserva Federal de 1913, que estableció el Sistema de Reserva Federal, se creó el banco central responsable de la política monetaria y crediticia. Este controla las actividades de mercado abierto (compraventa de acciones), el interés interbancario (*discount rate*) y marca el coeficiente de caja (nivel de reserva mínimo exigido por depósito), así como los requisitos para préstamos (marcando unos márgenes para evitar el uso especulativo de los créditos).

No obstante, el control de la deuda y la política fiscal están en manos del *U.S. Treasury Department*, el cual formula las normas.

U.S. Treasury Department
Fifteenth Street and Pennsylvania Avenue, NW, in Washington, D.C.,
Tel: 1-202-622-0896
Web: <http://www.treas.gov/>

8.3.2. OTROS ORGANISMOS RELEVANTES:

Dentro del Departamento del Tesoro:

Office of the Comptroller of the Currency
Independence Square
250 E Street, SW
Washington, DC 20219-0001
Phone: 202-874-5000
<http://www.occ.treas.gov/>

Institución aseguradora:

Federal Deposit Insurance Corporation
FDIC Headquarters
550 17th Street NW
Washington, DC 20429-9990
Phone: 202-393-8400
<http://www.fdic.gov/>

FDIC - Atlanta Regional Office
One Atlantic Center
1201 West Peachtree Street, NE, Suite 1600
Atlanta, Georgia 30309-3415
Toll-free number: 800-765-3342
Area de competencia: Alabama, Florida, Georgia, North Carolina, South Carolina, Virginia, West Virginia

En el Estado de Florida, el organismo bancario supervisor es el:

State of Florida, Comptroller's Office
Division of Banking
101 E. Gaines Street, Suite 636
Tallahassee, FL 32399-0350
Phone: (850) 410-9111
Fax: (850) 410-9548 or 410-9549
Consumer Hotline: 1-800-848-3792
E-mail: dbf@mail.dbf.state.fl.us

<http://www.dbf.state.fl.us/banking.html> (esta página es muy completa y contiene los formularios de registro, y todo tipo de información sobre las distintas categorías de entidades existentes, estadística, regulaciones sobre como abrir un banco extranjero, etc).

O en Miami:

South Florida Regional Office
401 N.W. 2nd. Avenue, Suite N-708
Miami, FL 33128-1796
Tel: (305) 377-5213
Fax: (305) 377-5110
<http://www.dbf.state.fl.us/miami/sofiro.html>

8.4.- LOS BANCOS EXTRANJEROS

La mayoría de los bancos extranjeros están establecidos en los EE.UU. para operar como agencias de contabilidad para la gran mayoría de activos bancarios extranjeros que hay en los EE.UU. Algunos, se establecieron para proporcionar varios servicios a la oficina central de su país y a sus clientes. Cuando opera en Estados Unidos, un banco extranjero puede organizar sus actividades de las siguientes formas:

- Como Sucursales: Pueden realizar las actividades normales de un banco. Es una institución que acepta depósitos, hace préstamos y lleva el nombre del banco extranjero. El límite de préstamos se basará en el capital del banco matriz y no en el de la propia sucursal.
- Como Agencias: Necesitan una licencia federal o estatal. No pueden aceptar depósitos de residentes, aunque pueden transferir fondos, hacer préstamos y pagar cheques en este país. Se encargan principalmente de hacer préstamos comerciales y corporativos y de financiar transacciones internacionales. La prohibición de aceptar depósitos limita sus actividades, pero se benefician de no estar sujetos a regulaciones sobre el número de sucursales o de la FDIC.
- Como Oficinas de representación: No pueden actuar como bancos pero si realizar servicios para el banco matriz.
- Como Bancos subsidiarios: Con la capacidad de acción de una sucursal, son entidades legales separadas del banco que representan. Están sometidos a los mismos derechos y restricciones que los bancos locales, aunque la carga fiscal americana puede variar significativamente.
- Como filial de un banco americano: Una filial de un banco americano se considera como un banco americano; está sujeta a las regulaciones bancarias internas y puede llevar cualquier denominación.

Antes de la aprobación de la *"International Banking Act"* de 1978, los bancos extranjeros que operaban en Estados Unidos disfrutaron de ciertas ventajas sobre los bancos americanos al estar exentos de límites al número de sucursales en distintos Estados y de los coeficientes de reservas. Desde 1978 han estado sujetos a las mismas regulaciones que los bancos del país.

Tras los sucesos que acompañaron a la quiebra del Banco de Comercio Internacional en 1991, el Congreso aprobó la *"Foreign Bank Supervision Enforcement Act"* de 1992 para fortalecer la supervisión de la banca extranjera. De acuerdo con esta ley, los bancos extranjeros quedan bajo la supervisión del sistema de la Reserva Federal y de la *"Office of the Comptroller of the Currency"* o reguladores bancarios estatales. Cuando el FED apruebe el establecimiento de una nueva sucursal de un banco extranjero, debe tener garantía de que las actividades mundiales del banco extranjero se están supervisando adecuadamente por los reguladores de su propio país.

En Florida, desde que en 1977 la Cámara de Representantes de Florida aprobase la "Ley Bancaria Internacional", a los bancos extranjeros se les permitió realizar operaciones bancarias iguales a las que los bancos estatales realizan, tales como otorgar préstamos, extender cartas de crédito, realizar operaciones en divisas, etc., y siempre a través de sus oficinas de representación o de sus agencias. Sin embargo, existen restricciones importantes, como la prohibición de recibir depósitos que no sean de no residentes en los EE.UU., o la de ejercer poderes fiduciarios.

8.5.- OTROS MERCADOS FINANCIEROS

8.5.1. LOS MERCADOS FINANCIEROS ESPECIALIZADOS:

- **Mercado de futuros (a plazo):** Un contrato de futuros es un acuerdo para hacer o recibir una entrega de una cantidad tipificada de un producto o de un instrumento financiero en una fecha concreta o durante un periodo concreto. Estos mercados están regulados por el *Commodity Futures Trading Commission*. Este tipo de mercado es utilizado para transferir los riesgos y los que participan suelen buscar posiciones protegidas o especular buscando beneficios en los movimientos del mercado.

Los contratos financieros más comerciados son los de letras del *U.S. Treasury* a 90 días, los certificados domésticos de depósito a 3 meses, los depósitos a 3 meses de Eurodólares y los bonos y billetes del tesoro.

Entre las mercancías más activamente intercambiadas en este mercado se encuentran: grano, ganado, carne, comida, algodón, metales, petróleo y maderas.

- **Mercado de opciones (*options market*):** Son contratos que dan a los propietarios el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender un producto específico a un precio establecido en o antes de una fecha concreta. El producto puede ser una acción de bolsa, una cantidad específica de un producto, o un contrato de futuros.

8.5.2. MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES:

- **Corporaciones de *Edge Act* y de Convenios:** Son sucursales de bancos establecidas con un propósito especial, y están autorizadas a trabajar en actividades bancarias internacionales definidas. Las corporaciones *Edge Act* están concedidas a nivel federal mientras que las de Convenios, solo a nivel estatal. El principal propósito de ambas es proporcionar financiación al comercio internacional de exportadores e importadores de los EE.UU..
- **Mercados de cambio extranjeros:** Los bancos comerciales que trabajan con monedas extranjeras de forma continuada, están participando en el mercado de cambio de divisas interbancario. Los bancos que son creadores de mercado en una o más divisas están preparados para comerciar en cualquier momento con otros bancos.

Los mercados de divisas extranjeras también incluyen el comercio con tasas de cambio. En estos mercados, los instrumentos comerciales son contratos de compra o venta sobre una cantidad tipificada de moneda en el futuro y a un precio prefijado. Estos contratos están negociados en el *International Monetary Market of the Chicago Mercantile Exchange*. Un cambio extranjero de opciones consiste en vender o comprar moneda a un precio establecido en o antes de una fecha específica.

El *Philadelphia Stock Exchange* y el *Chicago Board Options Exchange* ofrecen mercados de opciones de ventas y demandas de pedidos de divisas extranjeras de forma estándar. Los contratos son expedidos con vencimientos de tres, seis y nueve meses, en Marzo, Junio, Septiembre, y Diciembre para coincidir con los vencimientos de los contratos de moneda extranjera de los mercados monetarios internacionales.

IX.- MANO DE OBRA Y LEGISLACIÓN LABORAL

9.1.- DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

Según datos del *Bureau of Labor Statistics* [<http://www.bls.gov/>] la **población civil** activa en **Estados Unidos** a Junio de 2001 se situaba en 141.354.000 con un tasa de desempleo en ese mismo mes del 4,5% lo que contabilizaba un total de 6.422.000 personas en paro.

El **estado de la Florida** cuenta con una excelente mano de obra, ya que el sector de población cuyas edades oscilan entre los 18 y 44 años es uno de los más numerosos de la nación. Según los mismos datos del *Bureau of Labor Statistics*, a Junio de 2001 la **población civil** activa de Florida en Junio de 2001 era de 7.743.300 con un tasa de desempleo en ese mismo mes del 4,0% lo que contabiliza un total de 312.800 personas en paro. Esto sitúa al Estado en el cuarto lugar en cuanto a personal no agrícola del que se pueden seleccionar trabajadores. Las personas comprendidas entre las edades 20-64 años se cifran en 9,1 millones y cada año unos 200.000 nuevos residentes -de los cuales un 60% se encuentran entre las edades 18-44 años-, se mudan a Florida.

En la última década, Florida creó más de 1 millón de nuevos puestos de trabajo, convirtiéndose en la segunda mano de obra más creciente del país. En términos de empleo, Florida ocupa el primer puesto de la nación en empleo de personas dedicadas a la fabricación de equipos médicos y el segundo en misiles dirigidos, vehículos espaciales, y productos oftalmólogos. El nivel de educación de la población de Florida ocupa una de las posiciones más altas de la región sudeste de los EE.UU. y está también entre los primeros puestos a nivel nacional. El estado sobrepasa en promedio el nivel nacional de personas con estudios universitarios con título de dos años, licenciatura, maestría y doctorado. Además, Florida ofrece una fuerza laboral cultural y lingüísticamente diversificada.

La media del coste laboral en Florida es un 12% inferior a la media nacional, a la vez que los costes del seguro de desempleo son menores en Florida que en otros estados.

Las empresas en Florida pueden valerse de datos e informes sobre el sistema de educación y sobre la fuerza laboral del estado que brindan diversas fuentes. Este sistema pone a su disposición datos actualizados sobre oferta y demanda de empleos, así como de las características de los mismos. Los centros de énfasis en la electrónica y los centros de especialización en el campo de la electrónica son consorcios entre entidades tanto públicas como privadas, y entidades industriales, cuyo propósito es dotar a las industrias de alta tecnología de empleados cualificados.

En lo que al **Condado de Dade** se refiere y según datos de la *Florida Agency for Workforce Innovation* y del *Bureau of Labor Statistics - U.S. Department of Labor* correspondientes a Octubre del 2000, la población activa era de 1.072.323 personas, de las cuales 1.013.759 estaban empleadas. De estas cifras se desprende que la tasa de desempleo alcanza el 5,5%, una mejora sustancial si lo comparamos con el 6,8% registrado en 1998.

Existen 9 oficinas locales del *Florida Department of Labor and Employment Security* de las que se puede obtener desde estadísticas actualizadas, hasta un listado completo de gente disponible para trabajar a distintos niveles de cualificación.

Florida Department of Labor and Employment Security
Office of Labor Market Statistics
200 Hartman Building
2012 Capital Circle, Southeast
Tallahassee, Florida 32399-2151

Tel: (850) 488-1048 – Fax: (850) 921-0776
<http://www2.myflorida.com/awi/lms/Default.asp>

*Florida Department of Labor and Employment Security,
Division of Jobs & Benefits*
Caldwell Bldg., Room 308 - Tallahassee, FL 32399-0214
Tel: 1-850-488-7228
Web: <http://www2.myflorida.com/les/>

Workforce Florida
Tallahassee, FL (850) 921-1119
Tampa, FL (813) 272-3802
<http://www.workforceflorida.com/>

O en Miami:

*Florida Department of Labor's Job Services of Florida
Miami Downtown Center*
401 NW 2nd Avenue
North Tower, #207-A
Miami, Florida 33128-1751
Tel: 305-377-7255 - Fax: 305-377-7247
Don Gross, Manager

Florida Department of Labor Employment and Security
8300 NW 53rd Street, Suite 200
Miami, Florida 33166-7711
Tel: 305-499-2424 - Fax: 305-470-5755
Raymond Cable, Economist

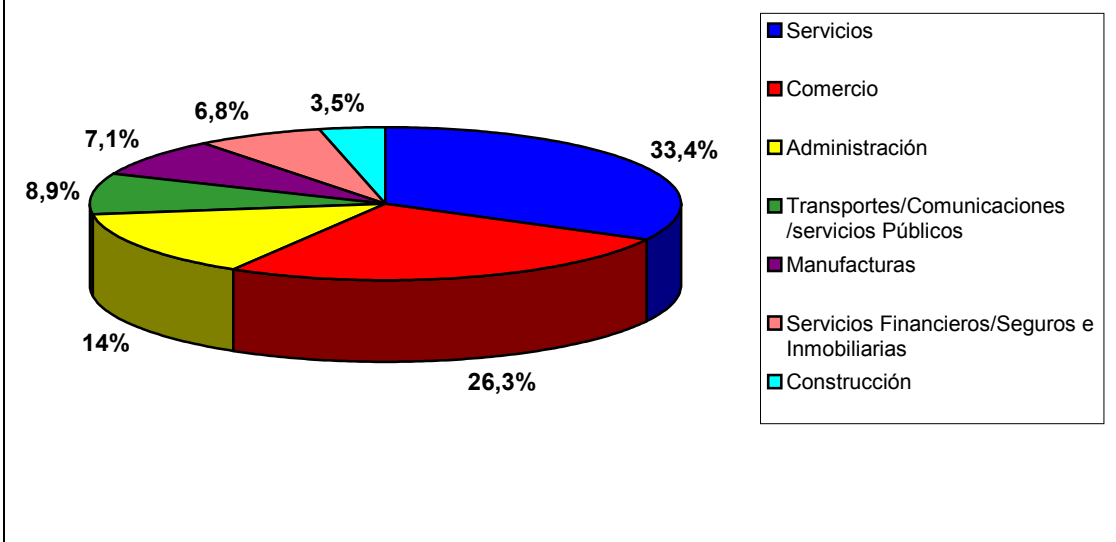
También se pueden obtener programas de entrenamiento a través del sistema público de educación para adultos del Condado, de universidades especializadas, del *Beacon Council* o del *Enterprise Florida* o del *Private Industry Council*, financiado con fondos federales.

*THE BEACON COUNCIL
Miami-Dade's County's Official Economic Development Partnership*
Brickell Bayview Center
80 Southwest Eighth Street, Suite 2400
Miami, Florida 33130
Tel: 305.579.1300 Fax: 305.375.0271
<http://www.beaconcouncil.com/labor/index.asp> (ofrece información de organismos que apoyan e incentivan el empleo y la formación de los trabajadores)

*ENTERPRISE FLORIDA
Jobs and Education Partnership*
325 John Knox, Road, Bldg. 200
Tallahassee, Florida 32303
Tel: 850-422-8645
Curtin Austin, President

En cuanto a la población activa por sectores (no agrícolas), la fuerza laboral en Miami-Dade está compuesta en un 33,4% por empleados en el sector servicios, un 26,3% en el sector de comercio (18% detallista y 8,3% mayorista), un 14% en las administraciones públicas, un 8,9% en transporte, comunicaciones y servicios públicos, un 7,1% en la industria manufacturera (3,6% en bienes no-duraderos y 3,4% en bienes duraderos), un 6,8% en servicios financieros, de seguros e inmobiliarias y un 3,5% en construcción.

Distribución de la población activa en Miami-Dade - 1999



Fuente: Computed from Florida Department of Labor and Employment Security, BLS Annual report on Employment , Hours, and Earnings., 1982-1999. Miami Business Profile 2001

9.2.- EDUCACIÓN Y FORMACIÓN DE LOS TRABAJADORES

La educación primaria y secundaria son gratuitas en las escuelas públicas. Cada estado es responsable de la organización de su propio sistema educativo. En la mayoría de ellos, incluyendo Florida, la escolarización es obligatoria hasta los 16 años de edad, mientras que en otros lo es hasta los 18. El estado establece un programa básico de educación que generalmente es ampliado por la comunidad local, la cual se encarga de la administración de las escuelas públicas. Éstas se han venido financiando históricamente a escala local mediante impuestos sobre el patrimonio, pero últimamente los gobiernos federal y estatal están jugando un papel más marcado en esta financiación, lo cual demuestra el interés del gobierno en suministrar una mano de obra adecuadamente formada.

El estado disfruta del mayor nivel de educación en la Región Sudeste de los EEUU y de entre los 50 estados, Florida ocupa el cuarto lugar en número de personas que han estudiado uno o más años en la universidad y el puesto noveno en cuanto a número de licenciados y personas con título de doctorado.

El 62% de los jóvenes cursan estudios en universidades, escuelas o institutos después del colegio. Aproximadamente un 21% de ellos estudia en instituciones privadas o religiosas (cuyo coste medio en se sitúa alrededor de los 15.000 dólares al año), mientras el resto lo hace en instituciones públicas (\$5.500 al año).

Por otro lado, en Estados Unidos los empresarios pueden formar a sus empleados a través de ciertos sindicatos que poseen programas de formación para el aprendizaje. Los gastos de formación, aunque no suelen ser reembolsados por el gobierno, sí son deducibles del total imponible.

En Florida existen 67 distritos de educación pública. Los residentes en Florida disponen de 10 universidades, que reciben aportaciones del estado, y de 156 universidades y colegios universitarios privados. Además disponen de 28 *Community Colleges* y más de 300 academias independientes. Los estudiantes no residentes pagan cuotas mucho más altas. Florida es el primer estado de la nación en cuanto a estudiantes mayores de edad, con más de 600.000 inscritos.

Existen igualmente programas y agencias especializadas cuyo propósito es estimular la investigación y el desarrollo dentro del estado. A continuación se presenta una lista parcial de los mismos:

- El sistema de universidades del Estado de la Florida cuenta con más de 200 institutos de investigación y servicios especializados, los cuales brindan asistencia técnica y servicios de investigación científica.
- Se permite a las empresas construir instalaciones dentro de un número de centros industriales con vínculos universitarios, lo cual permite el libre acceso a los recursos y peritos de dichas universidades.
- Las redes de financiación empresarial están disponibles a escala local y estatal.
- Los centros de cambio de tecnología ayudan a las pequeñas y medianas empresas a aprovecharse de los avances tecnológicos.

El Condado de Dade posee el cuarto sistema de Escuelas Públicas más amplio de Estados Unidos. El sistema educativo del condado ofrece una gran variedad de programas para satisfacer las necesidades de más de 360.000 estudiantes. En el curso escolar 1999-2000 están registrados un total de 360.202 estudiantes en las 318 escuelas públicas del condado, con unos 18.702 profesores, lo que representa un ratio de un profesor por cada 19.26 estudiantes. El salario medio de un profesor de escuela pública es de \$42.980 brutos al año. A continuación se ofrece una tabla con la evolución de estas cifras en los últimos 10 años.

INFORMACION GENERAL – tendencia a 10 años					
AÑO	ESCUELAS	ALUMNOS	PROFESORES	SALARIO	Ratio profesor/ alumno
1990-91	271	292,411	16,122	37,794	18,14
1991-92	278	304,287	16,051	36,995	18,96
1992-93	279	302,163	15,240	36,853	19,83
1993-94	284	312,300	15,540	36,947	20,10
1994-95	286	321,955	16,885	39,299	19,07
1995-96	290	333,444	17,094	40,255	19,54
1996-97	300	340,904	17,410	41,002	19,58
1997-98	302	345,861	17,687	42,308	19,56
1998-99	309	352,595	18,166	42,015	19,41
1999-00	318	360,202	18,702	42,980	19,26

* Average teacher's salary excluding fringe benefits (Salary for ten months)

Fuente: Miami Dade County Public Schools. (<http://www.dade.k12.fl.us/district/>)

En lo referente a los estudios superiores, las dos universidades públicas y las siete privadas de Miami, atendieron en el curso 1999-2000 a los 107.000 estudiantes. En la Institución pública de *Miami-Dade Community College* se registraron unos 128.000 estudiantes (*credit & non-credit*), lo que la convierte en la mayor de los Estados Unidos.

Miami ofrece además varios programas de asistencia para la formación de los empleados. El *Job Training Partnership Act*, por ejemplo, financia una formación "a la medida", con deducciones de un 40% del impuesto federal sobre el salario de los empleados.

El *Private Industry Council* tiene programas de formación en el trabajo para industrias privadas. Asimismo, las escuelas públicas del Condado, las instituciones privadas y el *Miami-Dade Community College* ofrecen una amplia variedad de programas vocacionales y ocupacionales de formación.

9.3.- COSTES DE PERSONAL

Este tema se trata en el Capítulo X - Apartado 10.1.2. de esta Guía.

9.4.- CALENDARIO DE FESTIVIDADES OFICIALES

En los EE.UU., cada estado es libre para determinar su calendario de días festivos (pagados). Los más comúnmente celebrados son:

CALENDARIO DE FESTIVIDADES EN EEUU	
Día de Año Nuevo	1 de Enero
Día de Martin Luther King, Jr	Tercer lunes de Enero
Aniversario de Washington (Día de los Presidentes)	Tercer lunes de Febrero
Memorial Day (Día de los Caídos)	Ultimo lunes de Mayo
Día de la Independencia	4 de Julio
Día del Trabajo	Primer lunes de Septiembre
Día de la Hispanidad	Segundo lunes de Octubre
Día de los Veteranos de Guerra	11 de Noviembre
Día de Acción de Gracias	Cuarto jueves de Noviembre
Día de Navidad	25 de Diciembre

Los días festivos que caen en domingo suelen celebrarse el lunes siguiente, y los que caen en sábado, el viernes anterior.

Vacaciones. Cabe destacar que contrariamente a lo que ocurre en Europa Occidental, los períodos de vacaciones laborales en Estados Unidos son mucho más cortos y, en líneas generales, los trabajadores se turnan en el disfrute de sus vacaciones, por lo que no es corriente el cierre de negocios por vacaciones aunque se podría mencionar agosto como el mes de menor actividad. Los periodos de vacaciones pagadas no son obligatorios por ley, sino más bien por costumbre y suelen ser de una o dos semanas al año, aunque aumenta por antigüedad. Además, algunos empresarios ofrecen beneficios o incentivos a sus trabajadores tales como seguro médico, planes de pensiones ("401K"), etc. Estos beneficios no están regulados por ley, pero se suelen negociar en los contratos sindicales. Otros incentivos como comidas, transporte o alojamiento son menos habituales.

9.5.- HORARIOS DE TRABAJO

Normalmente los empleados de la Administración y de las oficinas de negocio trabajan ocho horas al día, de lunes a viernes. El horario laboral suele estar comprendido entre las 8:00 de la mañana y las 6:00 de la tarde. En las fábricas se suele trabajar de 8:00 a 4:30.

Los Comercios suelen abrir de 9:00AM a 9:00PM de lunes a viernes y hasta las 6:00 los sábados. Algunos abren también los domingos.

Las horas bancarias también varían. 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 algunas áreas suburbanas, los bancos abren también los sábados por la mañana. Existe, no obstante, una amplia red de cajeros automáticos (ATM).

El Horario de trabajo no se interrumpe para comer.

La semana laboral es de 40 horas tanto para los que trabajan en industrias como para los empleados de oficina, aunque algunos sindicatos tienen negociadas semanas más reducidas que suelen oscilar entre las 30 y 35 horas. En caso de trabajar por encima de las 40 horas semanales, en la mayoría de los casos se aplicará una paga por horas extra.

9.6.- LEGISLACIÓN LABORAL

9.6.1. INTRODUCCIÓN.

La relación laboral básica entre empleador y empleado en los Estados Unidos, es la llamada de empleo "At Will", que significa que es una relación voluntaria, no regulada por el Gobierno. El empleado acuerda trabajar para el empleador durante el tiempo

convenido y el empleador promete pagar ciertos salarios y complementos a los mismos. La retribución total del trabajador en los Estados Unidos, según la clasificación del *Bureau of Labor Statistics*, incluye la compensación salarial propiamente dicha (salarios brutos primas a la producción, incentivos, comisiones y cláusulas del coste de vida, o COLA's), y los complementos salariales (permisos retribuidos, vacaciones y fiestas laborales, seguros, planes de retiro y fondos de inversión, cotizaciones a la Seguridad Social, cotizaciones por desempleo, accidentes de trabajo y enfermedades profesionales). Esta relación laboral se llama "*At Will*", porque cualquiera de las partes, la puede terminar "por cualquier razón, una buena razón, una mala razón o sin ninguna razón." La mayoría de los trabajadores en los Estados Unidos trabajan bajo la doctrina del empleo "*At Will*".

Fundamento constitucional de la norma laboral.

Las leyes laborales que regulan las relaciones industriales están arraigadas en la Constitución federal de 1787, en las leyes emanadas del Congreso y en la potestad reglamentaria de las agencias federales que tienen a su cargo el hacer cumplir las leyes en materia laboral. Los tribunales federales interpretan estas normas a través de los litigios y de las apelaciones de casos específicos.

La Constitución de los Estados Unidos no hace una mención específica del derecho de asociación sindical, del derecho a la negociación colectiva, o del derecho de huelga. Sin embargo, el Tribunal Supremo se ha basado en la Primera Enmienda para proteger estos derechos ya que la Primera Enmienda de la Constitución, protege el derecho de reunión, el derecho a la libre expresión de las ideas y el derecho de petición.

La Enmienda Catorce de la Constitución de los Estados Unidos reconoce el principio de la igualdad ante la Ley y aplica la Declaración de Derechos a los Estados individuales. Cada Estado tiene su propia constitución y *Bill of Rights*, con derechos y garantías equivalentes.

En la práctica, las garantías constitucionales no son absolutas. Los tribunales han puesto, a veces, limitaciones a la libertad de reunión, libre expresión y otros aspectos del derecho de reunión dentro del contexto del derecho de asociación sindical.

Jurisdicción de las normas laborales.

Los Estados Unidos, como nación, es una república de 50 Estados y el Distrito Federal. Cada Estado tiene su propia constitución y un *Bill of Rights*. Las constituciones estatales se asemejan en la mayoría de los aspectos a la Constitución federal, reflejando la separación de poderes.

La mayoría de los Estados individuales tienen sus propias leyes laborales que se asemejan a las federales. Los Estados pueden promulgar leyes que vayan más lejos en la protección del trabajador que las federales. Algunos estados tienen salarios mínimos por encima del Salario Mínimo Federal. Algunas leyes federales coordinan la vigilancia del cumplimiento de una ley con los organismos estatales, como por ejemplo, "*Occupational Safety and Health Administration*", OSHA y la "*Equal Employment Opportunity Commission*", EEOC.

Las leyes laborales en los Estados Unidos caen dentro de la jurisdicción Federal. La aplicación de la "*Commerce Clause*" del Artículo 1, Sección 8, de la Constitución que regula el comercio entre los diferentes estados, implica el que la ley Federal prevalezca sobre la estatal en materias de condiciones de empleo conectadas con el comercio interestatal, lo cual es una jurisdicción muy amplia dada la complejidad de la economía moderna. La mayoría de la actividad económica en los Estados Unidos, tiene que ver con el comercio que cruza las demarcaciones estatales.

Organismo Competente.

El *U.S. Department of Labor*, a través del *Secretary of Labor* y el *National Labor Relations Board*, es responsable de hacer cumplir las distintas leyes laborales que fueron diseñadas para la consecución de los siguientes objetivos:

- Negociación colectiva de los conflictos laborales.
- Armonía en la industria y producción continuada sin huelgas.
- Condiciones de trabajo, horarios y salarios conformes a los mínimos establecidos.
- Promoción de la sindicación.
- Desanimar/evitar las prácticas laborales injustas.
- Evitar la desigualdad de oportunidades por razones de sexo, raza, religión, edad, incapacidad, etc.

Por tanto, las leyes federales y estatales que regulan el trabajo no se ocupan de las prácticas de empleo (vacaciones, descansos...), con excepción de aquéllas que protegen a los trabajadores en caso de explotación o de lesiones. Así pues, las leyes proporcionan ciertos parámetros salariales, protegen el uso de sustancias tóxicas, regulan el empleo de extranjeros y prohíben la discriminación en el empleo y el alojamiento.

U.S. Department of Labor - Office of Public Affairs
200 Constitution Ave., NW, Room S-1032 - Washington, DC 20210
Tel: 1-202-693-4650
Web: <http://www.dol.gov/>

El despido en EE.UU. está regulado por el *Worker Adjustment and Retraining Notification Act* que establece que los empresarios con más de 100 empleados deberán notificar con 60 días de antelación el cierre de una fábrica, de unas oficinas, o los despidos generalizados. Aparte de esta ley no hay ninguna otra regulación sobre el despido en el sector privado. Aún así, el despido suele notificarse al empleado con dos semanas de antelación o bien se le indemniza con dos semanas de salario en el caso de despido involuntario.

9.6.2. NORMAS LABORALES.

En los Estados Unidos no existe un cuerpo unificado de disposiciones laborales. El Congreso, históricamente, ha promulgado leyes laborales a medida que se han presentado conflictos en las relaciones industriales. El proceso normal es el de crear la ley y una agencia gubernamental al mismo tiempo, para vigilar y administrar el cumplimiento de la misma.

a) Normativa principal sobre relaciones laborales.

Las leyes *Wagner*, *Taft-Hartley* y *la Landrum Griffin*, son las tres leyes federales laborales, íntimamente relacionadas, de aplicación a la mayoría de las relaciones laborales en el sector privado y a los asuntos internos de los sindicatos. Este cuerpo de legislación es complejo y de no fácil aplicación al punto controvertido.

National Labor Relations Act, NLRA, (Wagner Act) de 1935

La Ley Nacional de Relaciones del Trabajo, considerada como la "Carta Magna" del trabajo, afecta a la mayoría de los empleados y empleadores del sector privado, es decir, a todo lo que afecte al comercio interestatal.

La *ley Wagner* establece los principios rectores de las relaciones industriales en EE.UU. En la ley se declara que la política de los Estados Unidos es eliminar o mitigar las causas de ciertas obstrucciones al libre flujo del comercio, promoviendo la negociación colectiva, protegiendo el derecho de asociación sindical del trabajador y la libre designación de sus representantes, con el propósito de negociar colectivamente las condiciones de trabajo, u otra "mutua ayuda o protección". El propósito es mantener la plena producción de la economía, tratando de evitarse los conflictos industriales, considerados contrarios al interés y bienestar nacional. La referencia de la *ley Wagner* a la cláusula "*free flow of commerce*" existe con el solo propósito de arraigar esta ley en la cláusula de comercio del Artículo 8 de la Constitución.

El *National Labor Relations Board*, creó un nuevo concepto dentro de la legislación americana, el de práctica laboral ilícita, "*unfair labor practice*", que pueden ser cometida tanto por empresarios como por sindicatos.

La *ley Wagner* excluye del ámbito de su aplicación a los trabajadores agrícolas, servicio doméstico, gerentes, supervisores, y a los contratistas independientes. Se excluye también a los trabajadores del ferrocarril y a los empleados del transporte aéreo.

Labor-Management Relations Act, LMRA, (Taft-Hartley Act) de 1947.

La Ley de Relaciones Obrero-Patronales enmendó la NLRA, introduciendo importantes limitaciones al derecho de asociación sindical, de huelga y al de negociar colectivamente las condiciones de trabajo. Asimismo, permitió al empleador llevar a cabo campañas en contra de la sindicación de la empresa, (*employer free speech*), y a los Estados, el promulgar las llamadas leyes del derecho al trabajo, *right to work laws*, que prohíben los acuerdos *union shop*. Florida es uno de los 7 estados que tiene en su constitución una *right to work provision*.

La LMRA también prohíbe el boicot secundario y limitó los poderes del NLRB para vigilar el cumplimiento de la NLRA-

Labor-Management Reporting and Disclosure Act, LMRDA, (Landrum-Griffin Act) de 1959.

Esta ley enmendó de nuevo y de una manera importante a la *Taft-Hartley Act*, al establecer una "declaración de derecho" para los miembros individuales de los sindicatos, regulando sus asuntos internos y el contenido de sus estatutos, como por ejemplo, el derecho a la elección democrática de los representantes sindicales. Esta ley, así mismo, especifica condiciones para la gestión financiera de la organización sindical y la obligación de suministrar datos a la administración tributaria. También existe la obligación de suministrar copias de los estatutos al Departamento de Trabajo que vigila el cumplimiento de esta ley.

b) Normativa sobre salarios, jornada laboral y trabajo de menores

Fair Labor Standards Act, FLSA, de 1938

La FLSA, publicada el 25 de junio de 1938, establece las normas sobre Salario Mínimo Federal, el pago de horas extraordinarias, la semana básica laboral de 40 horas, el archivo de la documentación laboral, el empleo de menores, el registro de los contratistas de trabajadores agrícolas, el establecimiento de los salarios que tienen que ser pagados en los contratos y subcontratos federales y la igualdad de condiciones o no-discriminación. Los trabajadores agrícolas y los del servicio doméstico no están incluidos dentro de la ley, así como, los directivos, gerentes, profesionales y supervisores.

La *Wage and Hours Division*, dependiente del *Employment Standards Administration* del Departamento de Trabajo, vigila el cumplimiento de esta ley. Estas disposiciones afectan a unos 113 millones de trabajadores en el sector privado, en la administración Federal y en la de los gobiernos estatales y locales, empleados federales de la librería del Congreso, el *US Postal Service*, la *Postal Rate Commission* y la *Tennessee Valley Authority*. La responsabilidad de hacer cumplir la FLSA en relación con todos los demás empleados federales recae en la agencia federal independiente, *Office of Personnel Management*.

Muchos Estados tienen leyes sobre horas y salarios más estrictas que las federales. Los empleadores no se ven exentos de responsabilidad al cumplir la ley Federal, pero no la estatal. Inversamente, el cumplimiento de las leyes estatales no significa necesariamente el cumplimiento de la ley Federal. Un empleador debe cumplir en cada Estado, la norma más estricta, sea la federal o la estatal. Siempre prevalece el salario más alto.

En términos generales, los empleados cubiertos por la FLSA reciben un mínimo de 5,15 dólares por hora (\$4,24 para menores de 20 años), aunque algunos estados han establecido mínimos más altos. Además, a las horas de trabajo que excedan de 40 horas semanales, se les aplica generalmente una tasa que supone 1,5 veces la tasa regular.

Por semana laboral se entiende el periodo de 168 horas, o siete periodos consecutivos de 24 horas cada uno. La semana laboral puede empezar a contarse desde cualquier día u hora de la semana, según lo establezca el empleador. En cualquier caso, los salarios protegidos por la FLSA, deberán hacerse efectivos el día regular de pago por el período trabajado, sin que se permitan más deducciones que las estrictamente legales o pactadas.

La FLSA no regula:

- 1) Pago por vacaciones y festivos, indemnización por despido o incapacidad laboral transitoria.
- 2) Tiempo para comer o descanso, vacaciones o días festivos.
- 3) Recargo por trabajo dominical o festivo.
- 4) Aumentos salariales o beneficios complementarios
- 5) Aviso de despido, razón del mismo o pago inmediato de los salarios finales.

Todas estas materias son temas a discutir entre empleador y empleado y en las negociaciones colectivas.

Existen, al igual que en casi todas las legislaciones occidentales, cláusulas de equiparación salarial, basadas en el principio "a igualdad de trabajo, igualdad de retribución", prohibiéndose las diferencias salariales basadas en el sexo de los trabajadores empleados en una misma empresa, en empleos que requieran igual preparación, esfuerzo y responsabilidad, los cuales son desempeñados bajo condiciones de trabajo similares. El cumplimiento de estas cláusulas, así como de otras que prohíben la discriminación en el empleo, está encomendado a la *Equal Employment Opportunity Commission*.

Las cláusulas de la FLSA sobre el trabajo de menores de edad están dirigidas a proteger las oportunidades educativas de los menores y prohibir su empleo en puestos de trabajo y condiciones perjudiciales para su salud y bienestar.

La ley prohíbe el empleo de menores de 14 años en general, el empleo de menores de 16 en la minería, industria manufacturera y otros sectores, y el empleo de menores de 18 en ocupaciones consideradas peligrosas. Los jóvenes pueden desempeñar a partir de los 18 años de edad, cualquier empleo sin límite de horas.

9.6.3. DIRECCIONES DE INTERÉS PARA MÁS INFORMACIÓN:

Con el objeto de facilitar al empresario la búsqueda de leyes y requisitos que debe cumplir en materia laboral, el Departamento de Trabajo publica una guía titulada "SMALL BUSINESS HANDBOOK: Laws, Regulations and Technical Assistance Services" a la cual se puede acceder por Internet en la siguiente dirección: <http://www.dol.gov/dol/asp/public/programs/handbook/main.htm>.

Asimismo, las siguientes agencias tienen información sobre como adecuarse a las leyes federales y estatales sobre el trabajo:

- A escala federal:

U.S. Department of Labor, Wage and Hour Division - (Para información sobre Salarios Mínimos, e igualdad de oportunidades en el empleo)
200 Constitution Ave. N.W., Room S-3325 - Washington, DC 20210
Tel: 1-202-219 8743/8305
http://www.dol.gov/dol/esa/public/whd_org.htm

o en Miami:

10300 Sunset Center Dr., Room 255 - Miami, Florida 33173
Tel: 1-305-598 6607 - Fax: 1-305-279-8353

U.S. Department of Labor, Occupational Safety and Health Administration (OSHA) - (Para seguridad y salud en el empleo)
200 Constitution Ave., NW, Room N-3649 - Washington, DC 20210
Tel: 1-202-693-1999
<http://www.osha.gov/index.html>

o en Fort Lauderdale:

Fort Lauderdale Area Office
8040 Peters Road, Building H-100
Fort Lauderdale, Florida 33324
Tel: (954) 424-0242 – Fax: (954) 424-3073

- A nivel estatal:

- *Unemployment Compensation Regulations - Department of Labor and Employment Security*
Division of Unemployment Compensation - Employer Status Section-Bureau of Tax
325 John Knox Rd. - Woodcrest Office Park, Bldg. L-101 - Tallahassee, FL 32303
Tel: 1-850-921 3893/5000

- *Workers compensation insurance:* Se requerirá si un negocio tiene cuatro o más empleados. Los negocios relacionados con la construcción tendrán otros requerimientos.
Department of Labor and Employment Security - Division of Workers' Compensation
2728 Centerview Dr., Forrest Bldg., Suite 100 - Tallahassee, FL 32399-0663
Tel: 1-850-448 2514

- *Proof of Age-* (Prueba de edad) Si el empleo de menores es anticipado
Department of Labor and Employment Security - Bureau of Compliance

2661 W. Executive Center Circle - Clifton Bldg., Room 101 - Tallahassee, FL 32399-2150
Tel: 1-800-226-2536

9.7.- SEGURIDAD SOCIAL

La seguridad social presta cobertura a todos los trabajadores y empresarios que contribuyen con un mismo porcentaje. Los ingresos de la seguridad social se destinan al pago de pensiones a jubilados, a disminuidos físicos y a trabajadores que estén en situación de baja temporal por lesión o enfermedad

La seguridad social está administrada por la *Social Security Administration (SSA)*:

Social Security Administration - Office of Public Inquiries
6401 Security Blvd., Room 4-C-5 Annex - Baltimore, MD 21235-6401
Tel: 1-800-772-1213
<http://www.ssa.gov/>

O en Miami: 801 SW 1st Ave. - Miami, FL 33130
TEL: 305-372-0945 - FAX: 305-375-0159

El sistema general público de pensiones, "*Old-Age, Survivors and Disability Insurance*"; *OASDI*, funciona con normalidad, cubriendo al 96% de la población, aunque, ante la próxima jubilación de los 76 millones de personas de la generación de la posguerra, los datos actuariales, según las últimas estimaciones, prevén la quiebra del sistema en el año 2032.

En 1998, aproximadamente 148 millones de personas realizaron actividades laborales amparadas por el Seguro Social. El programa *OASDI* desembolsó un total de 375.000 millones de dólares, en concepto de prestaciones, durante el año fiscal de 1998 y de 386.000 millones en 1999. La S.S.A. cuenta con unos 65.500 empleados.

El programa se financia a través de las cotizaciones de trabajadores y empresarios. A Septiembre del 2000, unos 45 millones de personas perciben prestaciones de la Seguridad Social por un valor total de 34.400 millones de dólares al mes, de los cuales 163.9 millones, se destinan a más de 378.000 personas que residen en el extranjero.

El sistema norteamericano permite a las personas jubiladas poder compatibilizar el cobro de la prestación con el trabajo por cuenta ajena. Las reducciones en las prestaciones de la seguridad social que penalizaban la realización de actividades laborales para las personas jubiladas con edades entre los 65 y los 69 años de edad fueron eliminadas con efecto al primero de enero del año 2000. Sigue vigente, sin embargo, el límite para las personas entre los 62 y los 64 años de edad que ganen más de 10.080 dólares anuales en concepto de trabajo retribuido, que tienen que devolver 1 dólar por cada dos ganados por encima del límite antes mencionado.

Para poder ser beneficiarios de la pensión de jubilación los trabajadores deben tener cubiertos un cierto número de trimestres de cotización (*quarters o credits*), lo que depende de la edad del trabajador y del tipo de prestación. Los trabajadores solamente pueden adquirir 4 "créditos" o trimestres por año. En 1998, un crédito, equivalía a 700 dólares de cotización. En general, se exigen 40 trimestres o "*quarters*" para poder acceder a una pensión de jubilación.

Quantía de las pensiones (a Enero del año 2000).

- Pensión máxima a los 65 años: 1.433 dólares mensuales.
- Pensiones medias (mensuales de la Seguridad Social).
- Totalidad de todos los pensionistas: 804 dólares.
- Matrimonio, (ambos recibiendo pensiones) 1.348 dólares
- Viudo o viuda 775 dólares.

Las prestaciones de *OASDI* quedan sometidas a imposición si pasan de los 25.000 dólares al año para una persona y de 32.000 dólares, para matrimonios.

Financiación.

El programa OASDI se nutre financieramente de las cotizaciones del trabajador y empresario. Estos fondos se destinan a pagar las prestaciones y los gastos operacionales. El dinero no destinado a estos fines se invierte oficialmente en valores del Estado.

El Comisionado de la Seguridad Social es el responsable de la administración del programa, excepto para la recaudación de las contribuciones, que lleva a cabo el *Internal Revenue Service, (IRS)* del Departamento del Tesoro.

Como hemos visto en el capítulo VII, los tipos de cotizaciones para el año 2000

- Empresa: 7,65% (6,20% Seguridad Social y 1,45% Medicare)
- Trabajador: 7,65% (6,20% Seguridad Social y 1,45% Medicare)
- Trabajadores por cuenta propia: 15,30% (12,40 Seguridad Social y 2,90% Medicare).

La base de cotización máxima de la Seguridad Social es de \$ 76.200. No hay límite para el Medicare.

En el caso de España, es importante resaltar que existe un “**Convenio de Seguridad Social entre España y Estados Unidos**” que fue firmado el 1 de abril de 1988. Puede encontrar una versión del texto original en el Internet.

Versión en Español: http://www.ssa.gov/international/Agreement_Texts/espanol.html

Versión en Inglés: http://www.ssa.gov/international/Agreement_Texts/spanish.html

9.8. ASISTENCIA SANITARIA.

Sigue sin existir en EEUU un seguro de enfermedad universal, lo que da lugar a que, según las últimas estadísticas, el número de personas sin seguro sanitario se haya incrementado en 1,1 millones en 1996, aunque la proporción sobre la población, estimada en más de 265 millones, continúa manteniéndose en el 15,6%. Tras el fracaso del Presidente *Clinton* en su primer mandato, al no conseguir un sistema universal de asistencia sanitaria, se han aprobado diversas medidas parciales para resolver problemas puntuales de las personas sin cobertura sanitaria.

En cualquier caso, existen dos programas públicos (*Medicare* y *Medicaid*) para atender a los jubilados y a los indigentes, respectivamente. Las personas que no pueden acceder a estos programas deben costearse sus propios seguros médicos.

Medicare

El sistema, creado en 1965, mediante una enmienda a la ley de Seguridad Social, para garantizar la cobertura sanitaria de los jubilados al cumplir los 65 años de edad, consta de dos partes, que -respectivamente cubren la atención hospitalaria (A) y el régimen en ambulatorio (B), este último de carácter voluntario. En 1995, 37 millones de personas estaban incluidas en la parte A) del programa y 36 millones en la parte B). Se trata, en cualquier caso, de un programa público subcontratado con empresas privadas. Se financia durante la vida laboral con una cotización anexa a la del sistema general de la Seguridad Social. El programa Medicare solamente cubre a las personas que tienen derecho a recibir una prestación de jubilación de la Seguridad Social y no paga servicios médicos dispensados fuera de los Estados Unidos.

Medicaid

El programa fue creado por la Ley de Seguridad Social (Título XIX), para facilitar servicios médicos a personas y familias que reciben prestaciones económicas del programa *Supplemental Security Income*, así como a otras de bajos ingresos. A veces, también ayuda a pagar, algunos gastos de la parte de hospital, del programa Medicare.

Cada Estado determina sus propias reglas relativas a las personas que pueden ser beneficiarias, requisitos, alcance de los servicios y las tasas de pago a los proveedores. El programa está financiado conjuntamente por los Estados y el gobierno Federal.

9.9. SINDICATOS

Según datos del *Bureau of National Affairs* (<http://www.bna.com/bnaplus/databook.html>), en 1999 había 16,5 millones de trabajadores sindicados, lo que representa solamente un 13,9% de la población activa. En 1983, el primer año que se recogieron estas estadísticas, el porcentaje era del 20,1 %, con un total de 17,7 millones de sindicados.

El Estado de **Florida** – uno de los 7 “*right to work state*”- tiene uno de los ratios de sindicalismos más bajos de la nación. Con unos 410.000 trabajadores afiliados en 1999, este porcentaje es de 6,5%, es decir 7,4 puntos por debajo de la media nacional. En el sector manufacturero, este ratio es de 3,7%, el tercero más bajo de la nación.

Por lo tanto, hay que destacar que el número de afiliados a sindicatos ha caído de forma drástica desde que se tiene registro de los mismos. El sector manufacturero privado, en el que tradicionalmente se han concentrado los miembros de los sindicatos, ha pasado de tener un 27,8% de sus trabajadores sindicados en 1983 a un 15,6% en 1999.

Los sindicatos de los EE.UU. están divididos en sindicatos locales, cuyos miembros trabajan en la misma industria. La organización de los mismos variará según la región, el sector y el oficio. La mayoría de los sindicatos tienen tres niveles de operación: local, nacional (que actúan como cuerpos autónomos y están ganando fuerza) y en asociación con otros sindicatos. Muchos de los sindicatos están también asociados de una forma u otra al *American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations* (<http://www.aflcio.org/home.htm>).

La *American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations, AFL-CIO*, fue creada en 1955, al unirse la *American Federation of Labor, AFL*, un conglomerado de asociaciones gremiales, y el *Congress of Industrial Organizations*, una alianza de sindicatos industriales. La historia de la federación se remonta al año 1881, cuando se formó el *Organized Trades and Labor Unions of the United States and Canada*, que más tarde, se transformó en la AFL.

Esta federación representa a 13,1 millones de trabajadores, a través de 78 sindicatos nacionales, con un total de 35.000 agrupaciones. Puede decirse que se está tratando de transformar la AFLCIO para dotarla de una nueva voz y presencia en el mundo laboral. De hecho, el mundo sindical tiene una nueva cara que refleja los segmentos de la fuerza laboral de mayor crecimiento. De los 51 vicepresidentes elegidos de la AFLCIO, 14 son mujeres o de razas distintas a la blanca. El objetivo prioritario actual de la AFLCIO es intensificar la captación de nuevos afiliados

Los sindicatos con un mayor número de afiliados son el *International Brotherhood of Teamsters*, el *American Federation of State, County and Municipal Employees, AFSCME*, el *Service Employees International Union* y el *United Food and Commercial Workers*.

La negociación colectiva se hace generalmente entre el empresario y el sindicato local, estableciendo los derechos y obligaciones tanto del empresario como del trabajador. A diferencia de lo que ocurre en España, bajo ningún concepto los sindicatos tendrán derecho a participar en la gestión de una empresa.

9.10. CONTRATACIÓN DE EXTRANJEROS - VISADOS DE TRABAJO

Existen leyes y normas de obligado cumplimiento para la contratación de trabajadores extranjeros, en todos los niveles de cualificación profesional, y su violación da lugar a serias multas y perjuicios para la empresa.

La Ley de Inmigración y Nacionalidad (*Immigration and Nationality Act*) establece la normativa que regula los permisos de trabajo y residencia. Un empresario puede contratar empleados extranjeros siempre y cuando éstos dispongan del correspondiente visado, que puede ser temporal o permanente. Hay diferentes tipos de visados temporales dependiendo de la actividad a desarrollar y de la duración de la misma. El de tipo permanente es la obtención de la tarjeta verde que permite la residencia en este país y eventualmente, después de cinco años, se puede solicitar la ciudadanía en el país.

Para la entrada en el país como turista de nacionalidad española, no es necesario visado, siendo válida la simple presentación del pasaporte. 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 idóneos para obtener la información correspondiente a visados y permisos de entrada en los EE.UU., ya que son los organismos encargados de suministrarlos en función de cada caso concreto. Se recomiendan también los servicios de un abogado familiarizado con el tema de inmigración.

EMBAJADA DE U.S.A. EN MADRID
C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid, España
Tel: (91) 587-2200 - Fax: (91) 587-2303
Web: <http://www.embusa.es/>, <http://www.embusa.es/fcs/index.html>

CONSULADO AMERICANO EN ESPAÑA
C/ Paseo Reina Elisenda de Montcada, 23
08034 Barcelona, ESPAÑA
Tel 011-34-93 280 2227
Fax 011-34-93 205 7705

Para más información puede visitar la página web del U.S. Immigration & Naturalization Services en: <http://www.ins.usdoj.gov/> o el National Visa Center del Departamento de Estado de EEUU en: <http://travel.state.gov/nvc.html>

Asimismo, La Cámara de Comercio Española en Nueva York tiene una publicación muy práctica a estos efectos, titulada "Visados y Permisos de Trabajo en Estados Unidos" con versión tanto en español como en inglés, que puede solicitar a través de su página web:

<http://www.spainuscc.org/sp/publicaciones/visados/index.html>

Para resumir, a continuación se exponen todos los visados existentes:

1. Visados de Visitantes - Visados B-1 y B-2
 - Visados B1 - Visitantes Temporales en Viaje de Negocios
 - Visados B2 - Visitantes Temporales de Turismo
2. Visados E-1 y E-2
 - Visados E1 - Tratado de Comerciantes
 - Visados E2 - Tratado de Inversores
3. Visados F - Estudiantes
4. Visados H-1B y H-2B - Profesionales y Trabajadores Cualificados
 - Visados H-1B - Trabajadores Altamente Cualificados en Ocupaciones Especializadas
 - Visados H-2B - Trabajadores Temporales Cualificados
 - Visados H-3 - Trabajadores en Formación
5. Visados I - Representantes de los Medios de Comunicación
6. Visados J-1 - Visitantes en Intercambio
7. Visados L-1A y L-1B - Trabajadores Transferidos dentro de la misma Empresa
8. Visados M - Estudiantes de Profesiones Liberales (No Académicos)
9. Visados O - Extranjeros con Aptitudes Extraordinarias
10. Visados P - Deportistas y Artistas

11. Visados Q - Visitantes en Intercambio Cultural Internacional
12. Visados R - Trabajadores Religiosos
13. Otras Clases de Visados de No Inmigrante
 - Visados - A - Diplomáticos
 - Visados - C - Extranjeros en Tránsito
 - Visados - D - Tripulación (Barcos o Aeronaves)
 - Visados - G - Representantes de Organizaciones Internacionales
 - Visados - K - Novios de Ciudadanos Americanos
 - Visados - N - Padres o Hijos de "Inmigrantes Especiales
 - Visados - NATO - Representantes y Empleados de la OTAN
 - Visados - S - Testigos e Informadores
14. Visados de Inmigrante Basados en una Oferta de Trabajo (La Carta Verde)
 - A. Primera Preferencia: Trabajadores Prioritarios
 - B. Segunda Preferencia: Extranjeros Profesionales que Poseen Títulos Universitarios Superiores o Aptitudes Excepcionales
 - C. Tercera Preferencia: Trabajadores Cualificados, Profesionales y Otros Trabajadores

15. Visados de Inmigrante (Carta Verde) Para Inversores Extranjeros
16. Visados de Inmigrante Basados en la Relación de Parentesco (Carta Verde)
 - A. Extranjeros Exentos de Limitación Numérica: Familiares Directos de Ciudadanos Americanos
 - B. Extranjeros Sujetos a Limitación Numérica: Categorías Preferentes
17. Lotería o Sorteo de la Carta Verde: Visados para Inmigrantes Especiales
18. Cambio del Estatus de No Inmigrante al de Inmigrante (Residente Permanente)
19. Obtención de la Ciudadanía Americana

Sin embargo, y a efectos prácticos, ofrecemos a continuación un breve resumen de las principales categorías de visados para ciudadanos extranjeros que desean entrar en EE.UU..

Los nacionales españoles que deseen realizar negocios en EEUU necesitarán un visado americano. Existen varios tipos de visados a los que un español puede acceder, que se pueden clasificar en temporales o permanentes. Existen particularmente tres tipos de visados en EE.UU. que son de interés para las empresas con subsidiarias/filiales en este país, clasificados en las categoría "L", "H" y "E".

9.10.1. VISADOS TEMPORALES:

- Visado de visitante B-1 (Visitantes Temporales en viaje de negocios): Se otorga a las personas en viaje de negocios que entran a Estados Unidos para permanecer por un período de tiempo limitado, con la intención de marcharse, y que mientras permanecen en Estados Unidos mantienen su residencia en el extranjero, la cual no tienen intención de abandonar. Permite la estancia temporal en EE.UU. (generalmente 6 meses, aunque hay prórrogas sucesivas), para realizar negocios en nombre de una empresa extranjera. El titular de este visado no puede ser empleado ni recibir remuneración de una empresa americana, aunque puede ser reembolsado por los gastos en que incurra durante su estancia.
- Visado de trabajo B-2 (Turistas): Es para alguien que tenga su residencia en un país extranjero y que no tenga intención de abandonar la misma, o hacer una visita de placer. Normalmente la duración de la estancia es de 6 meses, pero en ciertos casos se puede conceder una estancia de hasta 12 meses. Las actividades permitidas incluyen generalmente toda actividad que no esté relacionada con negocios ni con estudios.
- Visados E, para comerciantes e inversores de países con tratados comerciales con EE.UU.- Los ciudadanos españoles pueden obtener visados E1/E2 como consecuencia de la ratificación y entrada en vigor del Convenio de Comercio y Navegación entre España y EE.UU. Este visado puede ser concedido inicialmente por un periodo de 1 a 5 años, pudiendo ser renovado.

El visado E-1 (Tratado de Comerciantes o "Treaty Trader").- se otorga a las personas cuyas compañías están desarrollando un sustancial comercio con los EE.UU. En este caso, la nacionalidad quedaría determinada por la nacionalidad del individuo y de las entidades corporativas que posean la mayoría de las acciones o el control del negocio. Si la compañía es de una nacionalidad distinta a la del extranjero, el visado le será denegado.

El visado E-2 (Tratado de Inversores o "Treaty Investor").- es para inversores, estudiándose si el empresario ha invertido o está en proceso de invertir, si la compañía es realmente una entidad comercial operativa, si la inversión es sustancial y más que marginal y si el inversor está en disposición de desarrollar y dirigir la compañía. Por su parte el inversor debe demostrar que está en posesión de los fondos y que son suyos, así como poseer toda la documentación necesaria. El importe de la inversión debe ser sustancial, crear empleo y generar ingresos superiores a los necesarios para el mantenimiento de la persona que solicita el visado y de su familia. Las inversiones inactivas y de especulación no justifican la concesión de este visado. El importe de la inversión estará sujeto a riesgo y a pérdida.

- Visados de trabajo H, (para Profesionales y Trabajadores Cualificados): Existen 3 tipos de visados del tipo H. Este es un visado que solicita una empresa estadounidense para que un extranjero trabaje en ella, con un propósito particular y un tiempo definido.

El visado H-1B (para Trabajadores Altamente Cualificados en Ocupaciones Especializadas) se otorga a personas con méritos y habilidades distinguidas, capaces de prestar servicios de naturaleza excepcional. El solicitante debe normalmente poseer, al menos, una graduación universitaria o su equivalente. Estarán incluidos en esta categoría los arquitectos,

ingenieros, abogados, médicos, maestros, así como otras ocupaciones que puedan considerarse como profesionales. Los artistas así como los famosos están a menudo incluidos en este grupo.

El visado H-2 (para Trabajadores Temporales Cualificados): es para trabajadores en general y se otorga para un periodo de un año. Este visado se otorga a aquellos trabajadores que van a los EE.UU. a desempeñar, de forma temporal, servicios que no pueden ser realizados en el país de origen. Este tipo de visado requiere una certificación del Departamento de Trabajo de los EE.UU. conforme el trabajador no le está quitando el trabajo a ningún estadounidense sin empleo capaz de realizar dichos servicios.

El visado H-3 (para Trabajadores en Formación): es para aprendices, concediéndose a aquellas personas que se desplazan a los EE.UU. a recibir formación de un empresario estadounidense. Esta fórmula requiere la prueba de que el extranjero no va a ser remunerado, que es un programa de formación legal, y que el *training* no tiene el propósito de reclutar y formar personal extranjero para trabajar en compañías estadounidenses. La duración máxima suele ser de dos años, aunque existe la posibilidad de que sea mayor.

- Visado L-1, (para Traslado Intra-compañía): Se otorga a ejecutivos, gerentes-directivos y/o personas con conocimientos especializados que van a los EE.UU. a trabajar en una subsidiaria, filial u oficina sucursal de cualquier compañía extranjera. Esto no presupone que deba existir en los EE.UU. una oficina montada y funcionando, sino que la compañía tiene que por lo menos tener un lugar donde hacer negocios. Las regulaciones de inmigración requieren un contrato de alquiler o una escritura de propiedad para demostrar que tiene verdaderamente un sitio donde hacer negocios en los EE.UU. Además, el solicitante extranjero debe demostrar que ha trabajado por lo menos un año en la compañía extranjera en un cargo administrativo, ejecutivo o en un puesto cualificado, así como también demostrar que se trasladará a los EE.UU. a trabajar temporalmente para la citada compañía a un puesto de las mismas características que en la compañía extranjera. La validez inicial de los visados L-1A y L-1B es de tres años.

9.10.2. VISADOS PERMANENTES:

- Visado de residencia permanente (tarjeta verde o green card): Permiten la residencia permanente en los EE.UU. y se conceden cuando existe un parentesco cercano con un ciudadano norteamericano o cuando hay una oferta permanente de trabajo en dicho país.

Debido a la dificultad de obtener visados por un largo periodo de tiempo, un hombre de negocios que debe permanecer en EE.UU. durante más de 3 o 4 años debería considerar solicitar una residencia legal permanente con anticipación durante su estancia con el visado temporal. Para obtener un visado de residencia permanente hay que estar incluido en alguna de las categorías que se presentan en el siguiente cuadro:

TABLA 9.10.2. - VISADOS DE RESIDENCIA PERMANENTE		
Primera Preferencia	Trabajadores Prioritarios: A. Extraordinaria Habilidad B. Profesores especiales e investigadores C. Ejecutivos de Dirección de multinacionales	No se requiere certificado de trabajo. No se requiere oferta de trabajo para un extranjero de la categoría de extraordinaria habilidad.
Segunda Preferencia	Profesionales con titulaciones avanzadas. Extranjeros con excepcional habilidad	Se requiere certificado de trabajo pero puede servir una oferta.
Tercera Preferencia	Profesionales, trabajadores con habilidades y otros trabajadores	Se requiere certificado de trabajo.
Cuarta Preferencia	Inmigrantes especiales (trabajadores de distintas religiones)	No se requiere certificado de trabajo
Quinta Preferencia	Empresarios	No se requiere certificado de trabajo.

Al margen de estas variedades de visados, la sección 203(c) de la Ley de Inmigración de 1990, por intermedio de una lotería de Visas de Diversidad (DV-2001), provee todos los años a candidatos de todo el mundo seleccionados al azar 55.000 visas de

inmigración para residencia permanente. Puede obtener mayor información para la próxima convocatoria en la siguiente página de Internet, facilitada por la Embajada Americana en España: <http://www.embusa.es/cons/loterysp.html>.

9.10.3. OBTENCIÓN DE LA CIUDADANÍA AMERICANA:

Los residentes permanentes legalmente admitidos podrán convertirse en ciudadanos de Estados Unidos siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

1. Residencia continuada en Estados Unidos durante al menos cinco años (tres si se está casado con un ciudadano mexicano).
2. Nivel avanzado de inglés.
3. Conocimientos básicos de la historia y gobierno de Estados Unidos, demostrados a través de una entrevista.

X.- COSTES DE ESTABLECIMIENTO:

10.1.- ALGUNOS COSTES OPERATIVOS:

10.1.1. COSTES DE INMOBILIARIA RESIDENCIAL Y COMERCIAL

El mercado inmobiliario residencial y comercial de **Florida** es muy fuerte y está en alza. Esto no es de extrañar si se mira la forma y calidad de vida que se ofrece -condominios, apartamentos elevados con vistas al mar, campos de golf, etc. Según datos de la industria, en Florida se venden al año alrededor de 100.000 residencias unifamiliares. En el año 2000 se emitieron en el Estado 96.378 permisos nuevos para la construcción de viviendas unifamiliares y 41.746 permisos para viviendas multifamiliares.

En términos de inmobiliaria comercial, las tasas están igualmente al alza y se están llevando a cabo construcciones especulativas en zonas de oficinas suburbanas. Las alternativas para este mercado varían entre las altas torres de oficinas en la zona centro con vistas a la bahía, hasta los almacenes o centros de distribución cercanos a las autopistas o aeropuertos, pasando por las zonas de parque donde se incita a los trabajadores a desplazarse a pie o en bicicleta a las oficinas.

En 1999, las 40.269 empresas del sector de la construcción empleaban en Florida a 366.724 personas con un sueldo medio anual de \$29.943. Esto convierte a Florida en el tercer estado a nivel federal que más empleados tiene en este sector, que aporta un 5,1% del Producto Estatal Bruto.

En cuanto al mercado inmobiliario residencial del **Condado de Miami-Dade**, datos del *Appraisal & Real Estate Economic Associates (AREEA)* sobre el mercado residencial, señalan que en 1999, se vendieron 4.565 viviendas unifamiliares nuevas y 27.967 usadas a un precio medio de \$166.410 y \$153.139 respectivamente. Asimismo, se vendieron 4.765 condominios nuevos y 15.205 usados a un precio medio de \$231.767 y \$116.394 respectivamente. El precio medio de alquiler del condado fue de \$823 al mes.

Los siguientes datos ofrecen una idea general de los costes de alquiler y venta de apartamentos:

TABLA 10.1.1.1a. - COSTE MEDIO DE ALQUILER EN MIAMI-DADE	
Tamaño apartamento	Precio \$
Estudio	587
1 Dormitorio	719
2 Dormitorios	907
3 Dormitorios	1.142
MEDIA TOTAL	823

TABLA 10.1.1.1b - PRECIO MEDIO DE ALQUILER DE APARTAMENTOS POR ZONAS, EN FUNCIÓN DE SU TAMAÑO			
Zona geográfica	PRECIO en \$		
	1 habitación	2 habitaciones	3 habitaciones
North Miami Beach	892	1.129	1.440
North Miami	612	775	n.d.
Carol City	599	715	837
Miami Lakes	709	848	1.023
Northeast Miami	622	842	1.051
Northwest Miami	623	710	842
Hialeah	528	672	684
Miami Springs/Flagler North	710	874	1.076
North & South Gables/South Miami	625	1.045	1.738
Sunset	592	698	n.d.

Kendall East	648	816	952
Kendall West	664	783	854
Howard/Tamiami/West Dade/Perrine/Cutler Ridge	703	874	1.100
South Beach	917	1.638	2.293
Central Beach/North Beach/ Surfside/Beach Areas North	919	1.638	2.293
Bayshore	1.253	1.858	2.794
South West Dade/Homestead	566	686	750

Fuente: Reinhold P. Wolff Economic Research, Inc., Febrero 2000, Miami Business Profile 2000-01

NOTA: Muestra tomada con apartamentos de 18 meses o más.

TABLA 10.1.1.1c.- PRECIO MEDIO DE COMPRA DE CONDOMINIOS Y DE CASAS UNIFAMILIARES, DISTINGUIENDO ENTRE LAS QUE SON NUEVAS Y LAS QUE SON DE SEGUNDA MANO 1993-1999									
AÑO	Total ventas	Casas Unifamiliares				Condominios (urbanizaciones)			
		Nuevas	Precio \$	2ª mano	Precio \$	Nuevas	Precio \$	2ª mano	Precio \$
1993	45.938	4.688	131.061	24.947	119.133	3.204	141.069	13.099	82.507
1994	45.507	5.404	130.295	23.448	123.551	3.333	130.545	13.322	85.287
1995	42.623	4.484	137.787	21.779	126.115	4.504	143.427	11.856	86.939
1996	45.032	4.967	144.444	22.455	130.427	4.718	185.780	12.334	89.682
1997	43.846	5.034	155.544	21.996	136.637	4.460	199.332	12.356	98.396
1998	48.133	4.752	152.181	24.868	145.933	4.943	223.200	13.570	104.649
1999	52.502	4.565	166.410	27.967	153.139	4.765	231.767	15.205	116.394

Fuente: Appraisal & Real Estate Economics Associates, Inc. (AREEA); Miami Business Profile 2000-01

- En términos de inmobiliaria comercial, las tasas están igualmente al alza, y se están llevando a cabo construcciones especulativas en zonas de oficinas suburbanas. Las alternativas para este mercado varían entre las altas torres de oficinas en la zona centro con vistas a la bahía, hasta los almacenes o centros de distribución cercanos a las autopistas o aeropuertos, pasando por las zonas de parque donde se incita a los trabajadores a desplazarse a pie o en bicicleta a las oficinas.

En el **Condado de Dade**, el sector inmobiliario, basado en el valor de los contratos para la construcción, mantuvo unos índices constantes de crecimiento, hasta 1996, año en que se produjo una bajada importante (-12 %), pasando el valor a \$2.070,8 millones, recuperándose en 1998 con \$2.735,1 millones (datos ofrecidos por el *McGraw Hill Information Service Co*). Esta ralentización se justifica debido a que en el periodo 1993-94 aún se estaban recuperando de la acción devastadora del huracán Andrew, que tuvo lugar en Agosto de 1992 y que causó alzas artificiales, así como al desarrollo de la ciudad y a la amplia demanda existente en los últimos años. Sin embargo, en 1999 se ha registrado otra fuerte caída bajando el valor de los contratos para la construcción a \$2.327,2 millones.

Según datos del *Terranova Market Research Department*, Dec. 99, Miami-Dade dispone de cerca de 30,4 millones de pies cuadrados para alquiler de oficinas de los cuales están disponibles un 11,1%. El precio medio de alquiler en aumentó de \$21,57/año por pie cuadrado en 1998 a \$22,39/año por pie cuadrado en 1999. Estos precios varían entre los \$18,77 en Biscayne Corridor y los \$26,25 dólares en el área de Coconut Grove.

En lo referente al alquiler de naves industriales, Miami dispone de 160 millones de pies cuadrados en oferta de los cuales un 6,32% está actualmente disponible. Un 30,4% de los mismos se encuentran ubicados en la zona del aeropuerto, un 20,8% en Hialeah, 14,7% por North Miami Beach y un 10% por Medley. Los precios de alquiler suelen variar entre \$3,70 por pie cuadrado en East Miami, a \$7,00 en West Miami/Coral Terrace, comprendiendo todo tipo de precios intermedios.

En cuanto a la oferta inmobiliaria para tiendas y centros comerciales (detallistas), Miami-Dade dispone de 25,7 millones de pies cuadrados, de los cuales 1,7 millones (un 6,6%) se encuentran disponibles en prácticamente todo el área del Condado.

Para más información sobre el sector inmobiliario en Miami-Dade puede visitar la siguiente página web: <http://www.beaconcouncil.com/life/realestate.asp>.

TABLA 10.1.1.2. MERCADO INMOBILIARIO COMERCIAL EN EL CONDADO DE DADE 1999			
Area Geográfica	# pies cuadrados existentes (construidos)	% pies cuadrados disponibles (vacíos)	Precio medio de alquiler (\$/pie²/año)
MERCADO DE OFICINAS ⁽¹⁾			
Brickell Avenue	4.691.162	7,2	25,77
Miami Airport/ West Dade	6.564.741	15.1	20.89
Coral Gables	4.133.073	10,2	23,88
Coconut Grove	895.700	1,5	26,25
Coral Way	794.251	25.0	19.43
Miami CBD	6.723.187	12.6	23.47
Kendall/South Dade	2.375.606	10.8	19.49
South Miami/ Sunset	1.073.118	4.4	20.13
Miami Lakes	1.180.157	10.1	18.93
North Miami / Biscayne Blvd./ Aventura	1.958.085	7.7	18.77
TOTAL MIAMI-DADE	30.389.080	11,1	22,39
MERCADO DE NAVES INDUSTRIALES			
Central Miami	2.935.204	7.61	3.75
East Miami	3.602.658	3.10	3.70
Hialeah	33.373.418	2.97	4.25
Medley	15.963.022	9.60	5.32
Miami Airport	48.717.761	9.15	6.67
Miami Lakes	9.207.628	3.87	6.50
North Miami Beach	23.532.309	4.56	5.67
South Central	12.066.748	5.22	6.92
South Dixie Highway	5.191.499	8.33	5.49
South Dade	3.336.195	10.82	5.50
West Miami/Coral Terrace	2.251.109	2.20	7.00
TOTAL MIAMI-DADE	160.177.551	6.32	5.53
MERCADO MINORISTA (tiendas y centros comerciales) ⁽²⁾			
North Dade	7.792.317	7,7	-
East Dade	3.264.012	5,2	-
West Dade	12.610.318	5,5	-
South Dade	2.066.303	11,7	-
TOTAL MIAMI-DADE	25.732.950	6,6	-

(1) Incluye edificios de oficinas de 35.000 pies cuadrados o más.

(2) Incluye centros comerciales de 50.000 pies cuadrados o más.

Fuentes: CB Commercial, Miami Market Index, 1sr Quarter 2000 / Miami Business Profile 2000/011

A título indicativo podemos decir que el alquiler de una oficina en las cercanías del aeropuerto, con el servicio de limpieza y la luz incluida, cuesta entre 16 y 20 dólares al mes por pie cuadrado. El de un almacén sin luz ni agua cuesta entre 5,5 y 7 dólares al mes por pie cuadrado. Y el alquiler de "flex space" (espacio de oficina y almacén combinado) de 9 a 12 dólares.

Existen en el Condado un total aproximado de 100 centros de negocios (*business centers*) y parques industriales con facilidades para almacenar, transportar y fabricar. Para establecer un punto de distribución nuevo es preferible usar servicios de almacenaje contratados en lugar de un almacén propio, ya que requieren menos inversión inicial. Los servicios especializados suponen un ahorro en salarios, alquiler, mantenimiento e infraestructura de almacén.

Para poder hacer un análisis comparativo de disponibilidad y costes de oficinas en las principales ciudades de EE.UU. a continuación se ofrece la siguiente Tabla:

TABLA 10.1.1.3.- ALQUILER DE OFICINAS EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE EE.UU				
Ciudad, Estado	% pies ² disponibles/total existente		Precio alquiler oficina Clase A (\$/pie ²)	
	CBD ⁽¹⁾	Non-CBD	CBD	Non-CBD
Atlanta, GA.	12,8%	13,4%	\$20,66	\$22,52
Boston, MA.	3,0%	8,8%	\$50,40	\$26,24
Chicago, IL.	10,5%	12,7%	\$31,76	\$25,52
Dallas, TX.	27,1%	16,1%	\$22,38	\$24,57
Denver, CO.	7,9%	11,2%	\$24,71	\$23,18
Detroit, MI.	16,9%	6,7%	\$24,07	\$23,89
Fort Lauderdale, FL.	12,6%	15,4%	\$28,98	\$23,74
Houston, TX.	12,9%	15,1%	\$23,91	\$22,78
Los Angeles, CA.	18,9%	21,3%	\$23,04	\$18,96
MIAMI, FL.	12,1%	12,2%	\$29,71	\$25,18
NYC (Downtown), NY.	8,9%	N/A	\$39,89	N/A
Orlando, FL.	11,8%	13,0%	\$24,64	\$21,18
Philadelphia, PA.	11,7%	10,6%	\$24,45	\$22,19
Phoenix, AZ.	14,1%	11,5%	\$21,48	\$23,04
San Francisco, CA.	2,7%	2,2%	\$50,64	\$36,72
Seattle, WA.	3,2%	15,0%	\$33,54	\$21,09
Tampa, FL.	13,6%	16,0%	\$20,24	\$21,09
Washington, DC.	5,0%	N/A	\$39,81	N/A
West Palm Beach, FL.	18,7%	11,9%	\$29,52	\$27,07

(1) CBD= *Central Business District* (se refiere a si la oficina está localizado cerca de la zona central de negocios o no)

Fuente: *Cushman & Wakefield National Office Statistics (4th Quarter 1999)*

10.1.2. COSTES DE PERSONAL:

En EE.UU. los costes de personal son excepcionalmente elevados respecto al total de costes de producción en comparación con otros países. Esto supone una desventaja que se suple con una mayor productividad del trabajador norteamericano, que tiene más preparación técnica. No obstante, la media del coste laboral en Florida es un 12% inferior a la media nacional, a la vez que los costes del seguro de desempleo son menores en Florida.

En las Tabla 10.1.2a. y 10.1.2b. se muestran algunos datos orientativos de los salarios:

TABLA 10.1.2a. - GANANCIA MEDIA POR HORA Y SEMANA PARA LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS EN 1999 (en \$ corrientes)		
Industria	\$/hora	\$/Semana
Total Industrias Manufactureras	N/A	N/A
Minería	17,04	746
Construcción	17,13	668
Industria Manufacturera	13,91	580

Total Servicios	N/A	N/A
Transporte y Servicios Públicos	15,67	606
Comercio Mayorista	14,59	560
Comercio Minorista	9,08	263
Finanzas, Seguros, Inmobiliaria	14,61	529
Servicios	13,38	436
TOTAL MANUFACTURAS Y SERVICIOS	13,24	457

Fuente: *Statistical Abstract of the United States 2000* - US. Bureau of Labor Statistics-
<http://www.census.gov/prod/2001pubs/statab/sec13.pdf>

TABLA 10.1.2b. - GANANCIA MEDIA ANUAL (SALARIO) POR INDUSTRIA 1997-1998 (en dólares)		
Industria	1997	1998
Total Industrias Privadas	32.825	34.594
Agricultura y pesca	20.333	20.730
Minería	50.428	52.465
Construcción	32.924	34.524
Industria Manufacturera	38.965	40.928
Transporte	34.439	35.621
Comunicaciones	52.620	56.177
Electricidad, gas, y servicios sanitarios	52.484	55.246
Comercio Mayorista	41.166	43.549
Comercio Minorista	19.496	20.508
Finanzas, Seguros, Inmobiliaria	48.176	52.210
Servicios	31.118	32.746
Administración/Gobierno	36.082	37.349

Fuente: *Statistical Abstract of the United States 2000 - US. Bureau of Labor Statistics-*
<http://www.census.gov/prod/2001pubs/statab/sec13.pdf>

Otras fuentes de información donde pueden encontrar estadísticas salariales comparativa entre Estados, o específicas para Florida:

- http://www.bls.gov/oes/oes_data.htm – Esta web, del *Bureau of Labor Statistics - Occupational Employment & Wage Estimates* es enormemente completa y puede hacer consultas de salarios medios a nivel nacional, por estados o por área metropolitana según las industrias y según el puesto de trabajo (ejecutivo, medio, administrativo, etc...)
- <http://www2.myflorida.com/awi/lms/ows/ows.htm> – Esta web ofrece la misma información que la anterior pero específica para el Estado de Florida y sus Condados. Las profesiones están clasificadas según el *Standard Occupational Classification Coding*.

Para dietas, a continuación se dan unos links oficiales que son los que usa el Gobierno Americano para establecer las dietas (per diem) máximas de sus empleado. Ofrecen la opción de seleccionar las dietas tanto por Estados (Continental U.S. o Domestic) como para si las personas tiene que viajar a países extranjeros (Foreign). Estos son los links:

- <http://policyworks.gov/org/main/mt/homepage/mtt/perdiem/travel.shtml>
- <http://www.dtic.mil/perdiem/rateinfo.html>

10.1.3. IMPUESTOS:

El apartado de impuestos ha sido ya ampliamente desarrollado en el Capítulo VII de este estudio. Aún así, repetiremos aquí lo más general referente al Estado de la Florida, que son impuestos paralelos a los federales y en su práctica totalmente deducibles del impuesto federal sobre la renta de sociedades.

El Estado de la Florida posee uno de los sistemas impositivos más bajos de la nación. Además de no contar con un impuesto que grave la renta personal, no grava el valor añadido de los bienes en tránsito ni tampoco aplica ningún impuesto de sucesiones. A título indicativo, a continuación ofrecemos un cuadro comparativo de los distintos impuestos en las principales ciudades de los EE.UU.:

TABLA 10.1.3 - COMPARACIONES FISCALES ENTRE PRINCIPALES CIUDADES DE LOS EEUU				
Ciudad, Estado	Impuesto/Renta Personal (%)	Impuesto/Renta Corporación (%)	Impuesto/Ventas (%)	Impuesto/Patrimonio (por cada \$1.000)

	Estatal	Local	Estatal	Local	Estatal	Local	
Atlanta, GA	1,0-6,0%	0	6,00	0	4	3	\$20,50
Chicago, IL	3	0	4,8	0	6,5	0-2,25	\$8,87
Denver, CO	4,75	0	4,75	0	3	4,20	\$8,72
Detroit, MI	4,4	3	2,2	2,0	6	0	\$31,95
Houston, TX	0	0	4,5*	0	6,25	2	\$28,12
Miami, FL	0	0	5,5	0	6,0	0,5	\$22,53
Minneapolis, MN	5,5-8,5	0	9,8	0	6,5	0,5	\$17,10
New Orleans, LA	2,0-6,0	0	4,0-8,0	0	4	3,0-5,0	\$16,50
New York, NY	4,0-6,85	3,05-3,8	8,5	8,85	4	4,25	\$8,93
Philadelphia, PA	2,8	2,4	9,99	0	6	1	\$26,44
Phoenix, AZ	2,87-5,04	0	8	0	5	1,3	\$34,40

* Texas no tiene impuesto sobre la renta de la corporación, pero grava un 4,5% sobre el surplus neto ganado.

Fuente: State of Florida, Department of Commerce; Commerce Clearing House, Beacon Council Research Dep.2000

En unas clasificaciones comparativas de los 50 estados del país, Florida se situaba en el puesto número 27 en presión fiscal, con una media de impuesto pagado per capita de \$2.328 por año (últimos datos disponibles de 1.996). Esta cifra es inferior a la media de Estados Unidos (\$2.586) y supone un 90% de la misma. Cabe destacar que este estado, al no aplicar un impuesto personal, presiona en el impuesto sobre ventas y otros impuestos selectivos. Si desea ampliar detalles sobre estos datos, visite la página web del *Florida TaxWatch Institute* titulada "How Florida Compares" y cuya dirección es: <http://www.floridatxwatch.org/hfc99.html>.

10.2.- COSTES DE SERVICIOS BÁSICOS:

10.2.1. TELECOMUNICACIONES:

- Servicio telefónico local: *Southern Bell*, compañía del grupo *BellSouth Telecommunications*, tiene conectada el área de Miami con más de 10.000 millas de cable de fibra óptica y ofrece una variedad de servicios especializados. Más de 30 oficinas digitales localizadas en Miami o en sus alrededores, permiten a *Southern Bell* ofrecer servicios tales como la Red Digital de Servicios Integrados (ISDN).
- Comunicaciones Internacionales: Las principales compañías telefónicas para servicios internacionales disponibles en Miami son: *AT&T*, *MCI Telecommunications*, *U.S. Sprint* y *ITT*. Algunas de estas han establecido en Miami la base de algunas de sus divisiones, aprovechando la situación estratégica de la ciudad. Las tarifas son más baratas que en España y la infraestructura es capaz de satisfacer las necesidades empresariales más exigentes.

<i>Southern Bell Business Office</i> 7740 NW 50th St. - Building B Miami, FL 33166 Tel: 1-305-780 2355 / 305- 599 8100 Web Page: http://www.bellsouth.com/	<i>AT&T</i> <i>MCI</i> <i>Sprint</i> <i>ITT</i>	1-800-222 0300 1-800-825 5624 1-800-877 4000 1-904-445 5000
--	--	--

Aparte de estas compañías están surgiendo cada vez más empresas de menor tamaño dedicadas a ofrecer servicios de telecomunicaciones y que están especializadas en ofrecer tarifas reducidas en llamadas a larga distancia.

Coste del minuto de llamada a Madrid:

Existen diferentes compañías con las que se pueden contratar los servicios de telefonía. Los precios varían mucho dependiendo de si se trata de un contrato para empresas o particular. A continuación adjuntamos las tarifas que nos han proporcionado algunas de las compañías.

- **AT&T** (1800 222 0300): Tiene un paquete que te permite llamar a España por 15 centavos/min 24 horas al día. Las llamadas entre diferentes estados dentro de los EEUU salen a 7 centavos/min.

- **Sprint** (1800 877 4000): Tiene un paquete que te permite llamar a España por 15 centavos/min 24 horas al día. Las llamadas entre diferentes estados dentro de los EEUU salen a 7 centavos/min.
- **MCI** (1800 825 5624): Las llamadas entre diferentes estados dentro de los EEUU salen a 7 centavos/min. Para llamadas internacionales hay que contratar un plan que cuesta \$4 al mes. Cuentan con un plan en el que puedes llamar a España por 9 centavos/min. los fines de semana.
- **Tarjetas Telefónicas:** Otra opción muy económica para los visitantes son las tarjetas telefónicas que pueden comprarse en las gasolineras, supermercados o droguerías. Como hay numerosas opciones conviene preguntar cuales son las que ofrecen mejores condiciones para España. A título indicativo, algunas tarjetas de 10 dólares dan cerca de 200 minutos para llamadas a España con un coste de conexión bastante barato.

10.2.2. ELECTRICIDAD, GASOLINA, AGUA, GAS, RECOGIDA DE BASURAS:

- La *Florida Power and Light - FPL* es la compañía encargada del **suministro eléctrico** para el Condado de Dade, área con unos costes energéticos similares -o más bajos- a los existentes en las principales metrópolis americanas. Según datos de la "Energy User News" del 2000, la tarifa media se sitúa en 6,24 centavos por KW/Hora tanto para los usuarios comerciales como para los usuarios industriales.

TABLA 10.2.2a. - TARIFA MEDIA DE ELECTRICIDAD PARA USO COMERCIAL (para determinadas áreas metropolitanas)	
Principales Areas Urbanas	Cents/KWH
Houston, TX	7.09
Phoenix, AZ	7.12
Detroit, MI	8.33
New Orleans, LA	6.91
Chicago, IL	8.53
Cleveland, OH	9.10
Miami-Dade, Fl.	6.24
Philadelphia, PA	8.38
Newark, NJ	8.95
Los Angeles, CA	9.36
Boston, MA	7.21
New York, NY	12.78

Fuente: Energy User News June 2000.- The Beacon Council
Miami Business Profile, 2000-01.

TABLA 10.2.2b. - TARIFA MEDIA DE ELECTRICIDAD PARA USO INDUSTRIAL (para determinadas áreas metropolitanas)	
Principales Areas Urbanas	Cents/KWH
Miami-Dade, Fl.	6.03
Houston, TX	7.01
New Orleans, LA	7.21
Chicago, IL	6.57
Phoenix, AZ	7.82
Detroit, MI	8.47
Boston, MA	7.19
Cleveland, OH	8.37
Los Angeles, CA	8.63
Newark, NJ	8.31
Philadelphia, PA	7.38
New York, NY	12.68

Fuente: Energy User News June 2000.- The Beacon Council
Miami Business Profile, 2000-01.

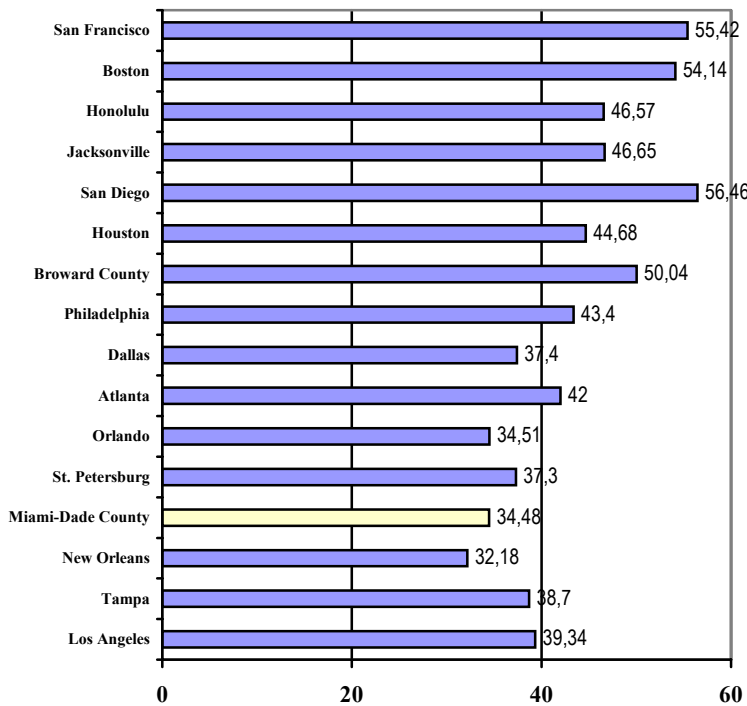
Para más información:
 Florida Power & Light Company (FPL)
 9250 W. Flagler St. - Miami, Fl. 33174
 Tel: 305-552-4875/442-8700 Fax: 305-552-2398
 Web Page: <http://www.fpl.com/>

- Entre las principales compañías suministradoras de **gas natural** en la zona de Miami se encuentran *Peoples Gas* y *City Gas*. Las tarifas están controladas por la *Florida Public Service Commission* y están sujetas a cambios. Para más información:

<i>City Gas Company of Florida</i> 933 E. 25th Street Hialeah, Fl. 33013 Tel: 305-691-8710 Ext. 217 Fax: 305-691-7335	<i>Peoples Gas System, Inc.</i> 16101 W Dixie Hwy. North Miami Beach, Fl. 33160 Tel: 305-940-0139/904-6001 Fax: 305-944-3114
---	--

- El *Miami-Dade Water & Sewer Authority Department (WASA)* es el organismo que gestiona la mayoría del suministro de agua en Miami, aunque existen algunos municipios que ofrecen su propio servicio. WASA es el sexto servicio público más grande de la nación y está llevando a cabo una expansión fuerte, manteniendo, sin embargo los costes, de entre los más bajos de la nación. Así, a título indicativo, la factura media mensual residencial del agua y alcantarillado en el Condado de Dade ronda los 34,48 dólares, mientras en San Francisco, ésta asciende a 55 dólares. Esto es estimando que el consumo medio residencial es de 7.500 galones al mes. El agua es principalmente suministrada desde el acuífero Biscayne.

Tabla 10.2.2c TARIFAS DE AGUA Y ALCANTARILLADO



Consumo medio residencial de 7.500 galones al mes
 Fuente: Miami-dade Water & Sewer Dept. October'00.
 The Beacon Council - Miami Business Profile 2000-01

Para más información:
Miami-Dade Water & Sewer Authority
 P.O. Box 330316
 Miami, Fl. 33233-0316

Tel: 305-665-7471 Ext#: 6626

Fax: 305- 669-7656

- Para asegurar una eficiente recogida de basuras sólidas, el condado examina cada año las rutas, itinerarios y métodos, efectuando ajustes y añadiendo nuevas rutas cuando lo consideran necesario. Generalmente, los municipios del condado proporcionan su propio servicio, o bien lanzan un concurso público a contratistas privados. Para más información:

Dade County Department of Solid Waste Management
8675 NW 53rd. St., Suite# 201
Miami, Fl. 33166
Tel: 305-592-1776

10.3.- COSTE DE LA VIDA:

Como se puede ver en la Tabla 10.3.1., el coste de la vida en la ciudad de Miami es, estableciendo en 100 la media nacional, equivalente a 106,4. Esto es relativamente barato si lo comparamos con sus principales competidoras como Boston que tiene 134,1, Los Angeles con un 125,5 o Philadelphia con 118,7 respecto a la media nacional.

TABLA 10.3.1. - COMPARACIÓN DEL COSTE DE LA VIDA ENTRE PRINCIPALES CIUDADES (2000) (Media Nacional EEUU = 100)	
Ciudad, Estado	Indice
New York (Manhattan), NY	232,0
Boston, MA	134,1
Los Angeles, CA	125,5
Washington, DC	123,4
Philadelphia, PA	118,7
Cleveland, OH	112,1
Miami, Fl.	106,4
Minneapolis - St. Paul, MN	104,2
Phoenix, AZ	103,3
Atlanta, GA	102,9
Dallas, TX	100,6
EE.UU.	100,0
Baltimore, MD	97,0

Fuente: ACCRA - Cost of Living Index, 2nd Quarter 2000-
The Beacon Council - Miami Business Profile 2000/01

Si dividimos estos factores en los distintos grupos de bienes y servicios de consumo obtenemos la siguiente tabla:

TABLA 10.3.2.-COSTE DE LA VIDA EN MIAMI-DADE POR PRINCIPALES BIENES Y SERVICIOS	
Bienes/Servicios	Indice
Productos de Alimentación	105,2
Alojamiento	108,7
Servicios públicos	103,5
Transporte	103,3
Cuidados de la salud	114,6
Otros bienes y servicios	105,3
TOTAL BIENES Y SERVICIOS	106,4

Fuente: ACCRA - Cost of Living Index, 2nd Quarter 2000-

NOTA: El índice del coste de la vida mide el nivel relativo de los precios para los bienes y servicios. La media nacional es 100 para todas las áreas urbanas participantes.

XI.- INFORMACIÓN PRÁCTICA

11.1.- FORMALIDADES DE ENTRADA Y DE SALIDA, (PASAJEROS).

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- y con períodos de estancia cortos (hasta 90 días) no precisan de ningún visado, siendo necesario viajar con un pasaporte válido y tener pasaje de regreso.

Sin embargo, cualquier individuo que quiera trabajar o quedarse más de tres meses en los EEUU necesita un visado (ver Capítulo IX – “Apartado 9.10 – Contratación de Extranjeros – Visados de Trabajo”, para más información sobre este tema).

En principio, tanto las embajadas como los consulados norteamericanos son los lugares idóneos para obtener la información correspondiente a visados y permisos de entrada en los EE.UU., ya que son los organismos encargados de suministrarlos en función de cada caso concreto. Se recomiendan también los servicios de un abogado familiarizado con el tema de inmigración.

EMBAJADA DE U.S.A. EN MADRID
C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid, España
Tel: (91) 587-2200 - Fax: (91) 587-2303
Web: <http://www.embusa.es/>, <http://www.embusa.es/fcs/index.html>

CONSULADO AMERICANO EN ESPAÑA
C/ Paseo Reina Elisenda de Montcada, 23
08034 Barcelona, ESPAÑA
Tel 011-34-93 280 2227 - Fax 011-34-93 205 7705

Ofrecemos a continuación dos direcciones de Internet, correspondientes a los servicios consulares de la Embajada de Estados Unidos en España y al servicio de Inmigración de EEUU, en las que podrá encontrar información de utilidad: <http://www.embusa.es/cons/index.html> y http://travel.state.gov/visa_services.html#emp.

Está prohibida la entrada de plantas, flores, semillas, frutas, verduras y animales (con la excepción de animales domésticos que deben venir acompañados de certificados veterinarios), así como productos alimenticios que no estén preparados y empaquetados o en conserva. Cualquier cantidad de dinero superior a los 10.000 dólares debe ser declarada a la entrada. La entrada 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 pasaporte válido y el documento I-94, (lo facilitan en el avión), que añade al pasaporte el Servicio de Inmigración a la entrada en EE.UU. y, cuando sea pertinente la documentación que permita la entrada en el país al que se viaje.

No se requiere el pago de ninguna tasa de aeropuerto al viajero; las tasas que existen las cobra la compañía aérea al emitir el billete de avión.

11.2.- RECOMENDACIONES SANITARIAS:

No es necesario ningún tipo de vacuna para viajar a Miami.

Para obtener información sobre la seguridad social se puede contactar con la *Social Security Office* en el 7000 S.W. 62 Ave., Miami, o llamar la 1-800 772 1213 (desde los EE.UU.)

11.3.- FECHAS, NÚMEROS Y MEDIDAS, Y CORRIENTE:

En el **Anexo B** se encuentra unas tablas de conversión generales.

- Fechas y números

Las fechas suelen escribirse en orden, empezando por el mes, el día y el año, como por ejemplo el 23 de Enero de 2000: 01/23/00.

Al escribir los números, las comas se utilizan para separar los cientos, miles, millones, etc., y los dólares están separados de los centavos por un punto. Un ejemplo muestra como se escribe seis mil cincuenta dólares y 25 centavos: \$6,050.25

Un billón EE.UU. = 1.000 millones europeos.

- Medidas

Las medidas americanas de longitud, área, volumen y peso son las mismas que las del sistema imperial del Reino Unido, salvo pocas excepciones que se centran básicamente en el peso y el volumen. Un U.S. Galón equivale por ejemplo a 4/5 de un U.K. Galón. Una U.S. Ton (tonelada corta) equivale a 2000 libras (lbs.) a diferencia de las 2.240 libras de la U.K. Ton.

Recientemente se está incrementando el uso del sistema métrico -el sistema internacional de unidades (SI)-, de forma voluntaria, coordinada, eso sí, por la oficina de programas métricos del departamento comercial de los EE.UU.

- Corriente eléctrica

Todos los aparatos eléctricos personales usan 110/115 voltios con una corriente de 60 ciclos. Además, el formato de las clavijas del enchufe Americano es distinto del formato estándar Europeo. Normalmente los visitantes extranjeros necesitan adaptadores y/o convertidores.

- TV y vídeos

Si se tiene pensado presentar algún vídeo de promoción o explicativo de un producto hay que tener presente que el sistema en Estados Unidos es el NTSC, por lo que cualquier otro formato no podrá ser visto, a menos de que se disponga de un aparato multi-sistema. Aunque en las grandes ciudades hay laboratorios que pueden cambiar un vídeo del formato PAL usado en España al NTSC, hay que tener en cuenta que ello va a suponer una demora de tiempo y el correspondiente gasto.

11.4.- VIDA SOCIAL Y CULTURAL:

En los últimos 100 años Miami ha pasado de ser una simple ciudad fronteriza a convertirse en una ciudad multicultural y sofisticada con una cultura internacional única. Tanto para solteros, parejas o familias Miami ofrece un amplio abanico de estilos de vida.

Gracias al clima subtropical de Miami las actividades de recreo al aire libre, tales como correr, montar en bicicleta, patinar, jugar a tenis o a golf, navegar, etc... pueden disfrutarse durante todo el año en las playas del Atlántico y a lo largo de todo Miami.

El Gran Miami tiene 699 parques y áreas de recreo que totalizan 1,2 millones de acres (4.860 Km²), incluyendo las marismas de los Everglades y el Parque Nacional de Biscayne.

Los amantes del deporte pueden disfrutar, entre otros, de 16 campos de golf públicos, 491 pistas públicas de tenis, 297 canchas de baloncesto. También pueden ver partidos profesionales de baseball (*Florida Marlins*), fútbol americano (*Miami Dolphins*), baloncesto (*Miami Heat*) y hockey sobre hielo (*Florida Panthers*). Además, también hay equipos universitarios. Otros deportes de exhibición de los que se puede gozar en Florida son las carreras de caballos, de perros y partidos de *Jai-Alai* (pelota vasca).

La vida nocturna de Miami es igualmente sofisticada, incluyendo terrazas, restaurantes (algunos premiados entre los mejores de USA), clubes, *shows* y cines.

Entre los recursos culturales del área se pueden citar la *Florida Philharmonic*, la *New World Symphony*, la *Florida Grand Opera*, el *Miami City Ballet* y el *Coconut Grove Playhouse*, así como galerías de arte y museos en los que se exhiben obras de arte, historia, tecnología y herencias étnicas.

11.5.- SERVICIOS:

- Electricidad: Contactar con el *Florida Power & Light-FPL* en 9250 West Flagler St. - Miami, Fl. 33174 o llamar al (305) 552-4875/442 8770 (Servicio de Atención al cliente).
- Servicio telefónico: Contactar con *Bell South Business Office* en el 7780 N.W. 50th St., Building H-2, Miami, Fl. 33166 o en los números (305) 780-2355 para residencias y (305) 780-2800 para empresas.
- Gas natural: Contactar con *City Gas* en el 933 East 25th St., Hialeah, Fl. 33013 Tel: (305) 691-8710 ext. 210, o contactar con *People Gas Systems, Inc.* 16101 W. Dixie Hwy, North Miami Beach, Fl. 33160 - Tel:(305) 940-0139 o 940-6001.
- Agua y alcantarillado: Contactar con el *Metro-Dade County Water/Sewer Authority* en el P.O. Box 330316, Miami, Florida 33233-0316 o llamando al (305) 665 7471/88.
- Recogida de basura: Contactar con el (305) 594 1579 para conocer los horarios de recogida o al (305) 594-1154 para abrir una nueva cuenta.
- Protección de animales: Contactar con *Dade County Animal Services* (305) 885 0486
- Reciclaje: Contactar con: *County Program Information* (305) 594 1680 o *South Miami Program* (305) 663 6300
- Emergencias: 911
- Cable para la TV: Debe contactar con su proveedor local. Para una lista de los mismos, llame al *Miami-Dade Cable Coordinator*. (305) 375-3677
- Servicios sociales: Contactar con el teléfono (305) 358 4357
- Periódicos: a continuación se ofrecen los links para suscribirse a los principales periódicos de Miami:
El Nuevo Herald y *The Miami Herald*: <http://www.herald.com/extranet/subscription/index.htm>
El *Sun Sentinel*: <http://www.sun-sentinel.com/services/rdrsvcs.htm>
Miami Today: <http://www.miamitodaynews.com/media/subscribe.shtml>

11.6.- USOS Y COSTUMBRES:

Los negocios en EEUU suelen llevarse a cabo de forma menos formal que en otros países. El uso de nombres propios es común. Las reuniones de negocios suelen celebrarse en desayunos, almuerzos o cenas de trabajo. Los negocios conllevan a menudo otras actividades, como asistir a eventos deportivos o culturales. No es sorprendente constatar que muchos contratos importantes se cierran en pistas de golf, debido a la gran cantidad de amantes de este deporte que lo utilizan como reclamo para sus negocios. Otros entretenimientos y/o eventos sociales, tales como cócteles o cenas, se llevan a cabo en residencias personales y suelen incluir a las esposas.

Compras en Estados Unidos.- Hay que tener presente que los precios indicados en los productos no incluyen el Impuesto de Ventas. Este, varía de Estado a Estado, en cuanto a su monto -aunque, en líneas general, puede decirse que estará por debajo del IVA español- al igual que los productos que estarán sujetos a este recargo; algunos Estados gravan medicamentos y alimentos, en tanto que otros no lo hacen. Igualmente, los precios de los menús de los restaurantes no incluyen dicho impuesto que será añadido al totalizar la cuenta.

Propinas: Se acostumbra a pagar una propina al personal de la industria restauradora (hoteles y restaurantes) que ofrecen un servicio personal. Por regla general, lo apropiado es dejar un 15% del total del coste del servicios. En ocasiones, la propina viene incluida en la factura como "service" o "gratuity", por esta razón conviene verificarlo. Si le ayudan con sus maletas se espera recibir de 50 centavos a 1 dólar por maleta. A los taxistas se les suele dejar un 15% de la tarifa. A un conserje que llama a un taxi o a un aparca-coches se les suele dar 1 dólar. Para servicios de limpieza se recomienda dejar de 3 a 5 dólares por semana.

Religión: La primera enmienda de la Constitución de los Estados Unidos de América garantiza la libertad religiosa. Alrededor del 63% de la población pertenece a algún grupo religioso organizado de los cuales: el 55% son cristianos protestantes, sobre todo baptistas, luteranos y metodistas; el 37% son católicos romanos y aproximadamente el 4% son judíos. El resto de americanos pertenecen a otras filosofías.

11.7.- OTROS DATOS ÚTILES:

11.7.1 HORARIOS LABORALES

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.

Las horas bancarias también varían. La mayoría de los bancos se abren entre las 9:00 de la mañana y las 4:00 de la tarde, de lunes a viernes. En algunas áreas suburbanas, los bancos se abren los sábados por la mañana.

Los supermercados, grandes almacenes y/o superficies comerciales más grandes suelen abrir a las 9:00 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. Los comercios no cierran durante el día, ni durante la hora del almuerzo.

11.7.2. LAS FRANJAS HORARIAS

Los Estados Unidos continentales se dividen en tres franjas horarias, a saber: Este, Central y Pacífico. Casi todo el estado de la Florida cae en la zona del este, que le da cinco horas de atraso de la Hora Meridiana de *Greenwich* y 6 horas de retraso respecto a la hora de Europa continental. La porción noroeste del estado cae en la Zona central, dándole una hora de atraso respecto a la hora de la Zona del este. Durante los meses de abril hasta octubre, el estado de la Florida participa en el Programa de Aprovechamiento de la Luz Solar, adelantando el reloj una hora.

11.7.3. COMO CONSEGUIR ESTADO CIVIL DE RESIDENTE

Para poder llegar a ser residente del estado de la Florida, hay que fijar residencia o domicilio permanente en el estado, y comprobar su intención de hacer de la Florida su lugar de residencia legal y permanente. No hay período de espera para llegar a ser residente. No obstante, los trámites a seguir son complicados y suelen requerir los servicios de un abogado.

Se les insta a los recién llegados al estado a dar prueba de su intención de fijar residencia haciendo una declaración jurada ante el Escribano de la Corte de circuito en el condado en que está ubicada su nueva residencia. Al hacerlo, uno establece su derecho a privilegios tales como ser empleado del estado o del condado, exoneración de los impuestos sobre la residencia legal, las cuotas de matrícula, el sufragio y el derecho de divorciarse.

No obstante, fijar la residencia en el estado de la Florida no confiere la ciudadanía americana.

11.7.4. EL CRÉDITO Y LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Ya que en los Estados Unidos se utiliza muy ampliamente el crédito y las tarjetas de crédito, es aconsejable que los visitantes obtengan por lo menos una de las principales tarjetas de crédito, la cual se cobra en base al dólar estadounidense. Este trámite puede resultar complicado ya que para conceder una tarjeta de crédito, los bancos investigan el historial de crédito de los solicitantes (suelen hacerlo con el número de la Seguridad Social), y por lo tanto, para conseguir una tarjeta, la persona debe haberse endeudado previamente en este país y demostrar que ha pagado su deuda adecuadamente.

En los Estados Unidos casi se desconocen por completo las tarjetas de crédito extranjeras. Por regla general sólo se aceptan cheques al presentar como comprobante de buen crédito una de las principales tarjetas de crédito de EE.UU. ("*American Express*", "*Mastercard*", "*Visa*", etc.), además de una licencia de conducir vigente del estado de la Florida. Es más, la mayoría de los hoteles y agencias de alquiler de coches exigen una de las tarjetas de crédito principales en el momento de registrarse con el fin de comprobar la capacidad de cancelar las deudas incurridas, o de otra manera exigirán el pago en efectivo por adelantado.

11.7.5. COSTES MÉDICOS / MEDICAMENTOS Y FARMACIAS

Los costes médicos en el estado son similares a los de los otros estados, mientras que los precios que se pagan por una habitación de hospital varían según la gravedad de la dolencia pero llegan a ser prohibitivos. Se cobran aparte los costes de medicamentos, uso de quirófano y sala de parto y los servicios especiales de enfermera, al igual que los honorarios del médico que atiende al paciente. 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, probar la capacidad para sufragar los gastos de hospitalización. 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 EE.UU.

Dadas estas circunstancias y faltando un plan de seguro médico reglamentario estatal o federal la mayoría de personas compran un seguro médico privado que cubra también a sus familiares, a no ser que tengan un plan de cobertura en el lugar de empleo, el cual puede o no requerir que el trabajador pague una parte del coste total.

En Miami hay farmacias, cadenas de droguerías y/o supermercados abiertas las 24 horas del día, donde puede adquirirse además de medicamentos, comida, cosméticos, productos de limpieza, libros, revelado de fotos, etc. Es imprescindible una receta médica para cualquier medicamento salvo los de uso común para dolencias leves. Las más importantes son: Eckerd Drugs (tel: 305-274-6776), Walgreens (tel: 305-591-1085) o Publix Pharmacy (Tel: 305-234-6486).

11.7.6. INFORMACIÓN DEL AUTOMÓVIL:

Es necesario sacarse el carnet de conducir del estado en los 30 días de convertirse en residente del estado, al ser empleado en el estado o al matricular a sus hijos en una escuela pública del estado. Los recién llegados deben llevar una identificación, su número de Seguridad Social y el registro de su vehículo en la Florida.

Se recomienda hacer una cita para hacer los exámenes. Un carnet nuevo cuesta \$20 y es válido por seis años. La renovación cuesta \$15 y el reemplazo \$10. Para información sobre el examen llamar al (305) 229-6333.

Circulación.- Básicamente prevalece la misma normativa que en España, aunque cabe señalar que en Estados Unidos un semáforo en luz roja intermitente significa parada obligatoria antes de seguir adelante en la intersección; que las luces de tráfico están situadas en la esquina más alejada del cruce y que algunos semáforos tienen más de una luz, ya sea para seguir recto, torcer a la derecha o torcer a la izquierda. Entre las reglas de tráfico también cabe destacar que los giros a la derecha están permitidos con el semáforo en rojo salvo que exista una señal en la intersección indicando lo contrario. El uso del cinturón de seguridad es obligatorio.

Asimismo, los residentes en el estado deben conseguir la matrícula de su coche. Para localizar la Oficina más cercana, llame al (305) 375-3591. Es necesario llevar comprobante del seguro.

11.7.7. LICENCIAS DE CAZA Y PESCA:

Las reglamentaciones establecen que una persona que no es residente cuente con una licencia de pesca para pescar en agua salada, ya sea desde un barco o desde tierra. Un residente de Florida puede pescar en agua salada sin licencia desde tierra pero necesita una si lo hace desde un barco, a no ser que el pescador sea menor de 16 años o mayor de 65.

Se requiere una licencia para pescar en agua dulce tanto para los residentes de Florida como para aquellos que no residen en dicho estado.

Las licencias pueden obtenerse en las tiendas de carnadas para peces u otros lugares. También pueden ser solicitadas al *South Dade Government Center*, 10710 S.W. 211 St., Cutler Ridge - tel: (305) 232 3830 o llamando al *Florida Marine Patrol* (305) 795-2145 o al 1-800-342-5367.

11.7.8. REGISTRO DE BARCOS:

Los barcos a motor deben ser registrados dentro de los 29 días que siguen a su posesión cualquiera que sea la medida de los mismos. El coste de las matrículas varían según el tamaño. Un registro válido de otro estado de cualquier embarcación de

placer está reconocido durante 90 días en la Florida. Pasado este periodo, se requiere el registro de Florida. Para más información o para registrar un barco se debe contactar con el "Citizen Service Team Metro" (Servicio de atención al ciudadano), el cual le indicará que debe hacer para registrar el barco en la Florida, en el Tel: (305) 375 5656 o pasar por: 140 West Flagler St. 101 Tax Collector, con el título de propiedad del barco y la licencia de conducir de la Florida.

11.8.- DIRECCIONES ÚTILES:

11.8.1. EMBAJADA DE ESPAÑA:

EMBAJADA DE ESPAÑA EN WASHINGTON
Excmo. Sr. D. Javier Rupérez
Embajador
2375 Pennsylvania Ave. NW
Washington D.C. 20037
Tel: (202) 452 0100 - Fax: (202) 833-5670
Web Page: <http://www.spainemb.org/>

Todas las Agregadurías de la Embajada están en la dirección arriba indicada, con la excepción de las de las FF.AA. y de la Oficina Económica y Comercial

11.8.2. OFICINAS ECONÓMICAS COMERCIALES DE ESPAÑA EN ESTADOS UNIDOS (OFECOMES):

La Oficina Económica Comercial de España en Miami, es una institución de la Embajada de España en EE.UU., que junto con las otras cuatro Oficinas Económicas y Comerciales de España en Estados Unidos (más otra en el Estado Libre Asociado de Puerto Rico), forma parte de la Red de Oficinas Comerciales de España en el Exterior y depende de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía.

Su principal objetivo es la promoción de las exportaciones españolas a EE.UU. y el fomento de inversiones recíprocas, a través de sus departamentos especializados. Actúan como centros de prestación de servicios a empresas, tanto españolas como estadounidenses, y todos sus servicios son gratuitos.

A continuación se describen los datos de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en Estados Unidos, así como sus áreas de competencia y departamentos especializados que cubren todo el área nacional.

Miami

Gables International Plaza
2655 Le Jeune Road, Suite 1114
Coral Gables, Florida 33134
Teléfono (305) 446-4387
Telecopia (305) 446-2602
E-mail: buzon.oficial@miami.ofcomes.mcx.es
Horario de oficina: de lunes a viernes de 8:30 de la mañana a 4:00 de la tarde.

Jurisdicción:

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

Consejera Económica y Comercial, Jefe: Ilma. Sra. Dña Begoña Cristeto Blasco.

Departamentos de Promoción Especializada.

-Tabaco y artículos del fumador; aparatos domésticos (excepto no eléctricos y electrónica de consumo); textiles del hogar sin confeccionar y confeccionados (ropa de cama, baño, mesa, alfombras y moquetas, visillos y cortinas, tapicería); muebles; iluminación; decoración; menaje de mesa y cocina; toda clase de publicaciones: productos editoriales y promoción del idioma español; otras artes gráficas; productos discográficos y edición musical; productos audiovisuales grabados para TV; azulejos y materiales de construcción; equipos municipales.

- Servicios: Inversiones, distribución y franquicias; arquitectura y diseño de interiores; impresión/artes gráficas; discográficos y edición musical; servicios audiovisuales para TV.

Chicago

500 N. Michigan Avenue, Suite 1500
Chicago, Illinois 60611
Teléfono (312) 644-1154
Telecopia (312) 527-5531
E-mail: buzon.oficial@chicago.ofcomes.mcx.es

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

Jurisdicción:

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

Departamentos de Promoción Especializada.

Sectores Industriales:

- Maquinaria textil, para envase y embalaje, para alimentación, para caucho y plástico, para la madera, para construcción y agricultura; bienes de equipo en general, aparellaje eléctrico, herramientas manuales, electrónica, construcción naval y maquinaria para buques, fundición y trefilados de acero, industria química, industria del plástico y fertilizantes.
- Máquinas-herramienta y herramientas de corte, etc.
- Materias primas/productos básicos sin elaborar, energía, combustibles y lubricantes.
- Vehículos (excepto bicicletas y motocicletas) y otros equipos de transporte.
- Equipos de elevación/manipulación de materiales/cargas, de fluidos.
- Equipo médico-hospitalario/científico y técnico.
- Equipamiento de hostelería/colectividades; equipo comercial, bienes de equipo para todos los sectores y robótica.
- Servicios: construcción/ingeniería; explotación de recursos naturales; mantenimiento y reparación; seguridad; tecnología fabricación/I+D/ control calidad; consultoría producción industrial y subcontratación industrial.

Los Angeles

Home Savings Tower, Suite 1050
660 South Figueroa Street
Los Angeles, California 90017
Teléfono (213) 627-5284
Telecopia (213) 627-0883
E-mail: buzon.oficial@losangeles.ofcomes.mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Ilmo. Sr. D. Genaro González Palacios.

Jurisdicción:

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

Departamentos de Promoción Especializada.

- Máquinas recreativas; artículos deportivos (incluidas bicicletas y motocicletas); armas deportivas y municiones; instrumentos musicales; obras de arte: colección y antigüedades; productos audiovisuales para cine y sus soportes; óptica de consumo; equipo funerario; equipo ortopédico; maniqués; electrónica (excepto electrónica de consumo) e informática.
- Servicios: comunicaciones; informática; de la industria musical (excepto grabación/edición musical) y audiovisuales para cine.

Nueva York

Chrysler Building
405 Lexington Avenue
New York, N.Y. 10174
Teléfono (212) 661-4959
Telecopia (212) 972-2494
E-mail: buzon.oficial@nuevayork.ofcomes.mcx.es

Jurisdicción:

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

Consejero Económico y Comercial, Jefe: Ilmo. Sr. D. Luis Velasco Rami.
Consejero Económico y Comercial, Ilmo. Sr. D. Manuel del Valle.

Departamentos de Promoción Especializada.

- Productos Agroalimentarios.
- Vinos y otras bebidas alcohólicas.
- Ciertos productos del consumidor: cueros, pieles, marroquinería y confección en cuero/pieles; textiles sin confeccionar y confeccionados para vestir; calzado y demás accesorios de vestir; artículos de puericultura; perlas, piedras y metales preciosos sin montar; joyería, bisutería, orfebrería y monedas; relojería; perfumería, cosmética, peluquería; higiene, limpieza y parafarmacia; papelería, escritorio y dibujo; material didáctico; juegos y juguetes.

Washington, D.C.

2558 Massachusetts Ave., N.W.
Washington, D.C.20008
Teléfono (202) 265-8600
Telecopia (202) 265-9478

E-mail: buzon.oficial@washington.ofcomes.mcx.es

Consejero Económico y Comercial, Jefe de la Oficina: Ilmo. Sr. D. Manuel Moreno Pinedo
Consejero Económico y Comercial: Ilmo. Sr. D. Jose Alberto Azcona
Consejero Comercial: Ilmo. Sr. D. Francisco Guerra Sarabia

Jurisdicción:

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

Actividades: Relaciones comerciales bilaterales, seguimiento de la legislación federal, promoción de inversiones norteamericanas en España, relaciones con los organismos financieros multilaterales con sede en Washington, relaciones comerciales EE.UU.-UE., contenciosos económico-comerciales.

Puerto Rico

Edificio Capital Center Sur
Avenida Arterial Ostos, Nr 239, Suite, 705
Hato Rey, Puerto Rico 00918
Tel: (787) 758 6345
Fax: (787) 758 6948

E-mail buzon.oficial@sanjuan.ofcomes.mcx.es

Consejero Económico y Comercial: Ilmo. Sr. D. Enrique Fontana Llopis

Jurisdicción

Islas Vírgenes, Puerto Rico

Dirección Postal:

Apartado 193179
San Juan, P. R. 00919-3179

11.8.3. CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN MIAMI:

El Consulado General de España en Miami es uno de los de mayor relevancia en el mundo al estar registrados en sus oficinas cerca de 20.000 españoles.

Su función es la que realiza cualquier otro consulado en el mundo. Principalmente se centra en la atención y defensa de los intereses españoles en el Sur de los EE.UU., así como en los trámites para la emisión de visados, certificados de origen, renovación de pasaportes y otros documentos.

Todo español que viene a Miami con intenciones de quedarse debe inscribirse en este Consulado. Asimismo, deberá darse de alta en el Censo Electoral para poder votar como español en el extranjero.

CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA
Ilmo. Sr. D. Javier Vallauré
Cónsul General de España
2655 Le Jeune Rd., Suite 203 - Coral Gables, FL 33134
Tel: (305) 446 5511 Fax: (305) 446 0585

Horario de oficina: de lunes a viernes de 8 de la mañana a 1 de la tarde.

11.8.4. CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN FLORIDA:

La Cámara Oficial de Comercio Española en Florida es una institución privada, sin ánimo de lucro, y reconocida por el Gobierno Español, cuyo objetivo fundamental consiste en fomentar las relaciones comerciales entre España y EEUU. Fundada en 1989, es considerada una de las Cámaras binacionales más grande del sur de los EEUU.

La Cámara de Comercio Española se financia, principalmente, gracias a las cuotas que sus socios aportan voluntariamente, obteniendo prestaciones de forma gratuita, así como la tramitación preferente de sus demandas. La Cámara está integrada por una diversidad de empresas e individuos, ya sean españoles o extranjeros, todos ellos con una estrecha conexión con España y/o con la Comunidad Española de negocios en EEUU.

Su abanico de miembros abarca una amplia variedad de sectores, tales como: financiero, legal, comercial (import/export), consultoría, turismo, industria manufacturera y distribución, comunicación, alimentación, educación, salud, seguros, transporte, inmobiliaria y construcción, marketing y RR.PP., organismos institucionales y otros servicios.

Además prestan diferentes servicios a compañías e instituciones españolas o americanas tales como: información comercial, difusión de oportunidades comerciales, organización de misiones comerciales, difusión de bases de datos, estudios de mercado sobre sectores diversos de los EE.UU., la edición anual de un directorio de socios, organización periódica de almuerzos, intercambios de tarjetas o recepciones especiales, alquiler de módulos de trabajo dentro de sus instalaciones, etc.

CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN FLORIDA
D. Raúl Valdés-Fauli, Presidente
D. Alfonso Goyeneche, Director Ejecutivo
2655 Le Jeune Rd., Suite 906 - Coral Gables, FL. 33134
Tel: (305) 446 1992 Fax: (305) 529 2854
E-mail: Spainusa@aol.com

Horario de oficina: de Lunes a Viernes de 9 de la mañana a 5 de la tarde.

11.8.5. OFICINA DE TURISMO DE ESPAÑA:

La Oficina Española de Turismo (OET) en Miami pertenece a la Red de Oficinas que dispone la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, organismo dependiente del Ministerio de Economía. Junto con las OETS de Nueva York, Chicago y Los Angeles configura la representación oficial del turismo español en los Estados Unidos. La OET de Miami, por su situación, representa también al turismo español en todo el área del Caribe, incluyendo Venezuela y Colombia.

Esta oficina está preparada para ayudar y facilitar la mejor información a operadores turísticos, agentes de viajes, consultores turísticos, profesionales de los medios de comunicación y cualquier persona interesada en visitar España.

Aparte de las tareas propias de información al público, la OET sirve de apoyo al empresario turístico español que desea comercializar su producto en el mercado norteamericano, caribeño, venezolano y colombiano. También proporciona estudios de mercado, ya sean coyunturales o estructurales, y listados de empresas turísticas y medios de comunicación.

Entre los múltiples y variados servicios que la Oficina de Turismo ofrece conviene destacar los siguientes:

- Boletines mensuales de noticias sobre el turismo español.
- Más de 40 folletos distintos sobre destinos españoles.
- Más de 35 películas y vídeos sobre las maravillas de España.
- Cientos de diapositivas sobre el arte, la cultura y la vida española.
- Seminarios de familiarización.
- Participación en Ferias y exposiciones sobre España.
- Toda la información sobre eventos y celebraciones españolas.

OFICINA ESPAÑOLA DE TURISMO
Sr. D. José Manuel de Juan, Director

1221 Brickell Avenue, Suite 1850 -Miami, FL 33131
Tel: (305) 358 1992 Fax: (305) 358 8223
Web Page: <http://www.okspain.org/>
E-mail: oetmiami@tourspain.es

Horario de oficina: de lunes a viernes de 9 de la mañana a 5 de la tarde.

11.8.6. OFICINA DE EDUCACIÓN DE ESPAÑA:

La Oficina de Educación de España en Miami está, en parte, dirigida por el Cónsul de Educación y la Embajada Española en los Estados Unidos. Su objetivo fundamental consiste en promover y apoyar la instrucción española en el sistema educativo americano, además de autentificar los estudios y títulos académicos. También informa sobre las oportunidades de estudio en España.

Actualmente el puesto de director está vacante. La dirección es:

Oficina de Educación de la Embajada de España
Sr. D. Miguel Martínez, Agregado de Educación
2655 Le Jeune Rd., Suite 1008 - Coral Gables, FL 33134
Tel: (305) 448 2146 - Fax: (305) 445 0508
Web Page: www.eduoffice.org/
E-mail: infocenter@eduoffice.org

En esta Oficina pueden obtener información sobre el programa de la Sección española que el Ministerio de Educación y Cultura de España ha establecido en cinco centros públicos de Miami integrados en el Programa de Estudios Internacionales del Condado de Miami-Dade. Esta Sección española, creada en virtud de un acuerdo entre el Ministerio de Educación y Cultura y el Sistema de Escuelas Públicas del Condado de Dade, amplía las posibilidades de recibir educación española en el contexto de experiencias educativas interculturales y bilingües. En la Sección española del Programa de Estudios Internacionales, que abarca los grados primero a duodécimo, los alumnos reciben enseñanza tanto en inglés como español en las áreas de lengua, humanidades y matemáticas. Las enseñanzas son impartidas por profesorado nativo norteamericano y español con arreglo a un exigente currículum que asegura la calidad académica del Programa. Los alumnos que completan sus estudios en la Sección Española del Programa de Estudios Internacionales obtienen la doble titulación norteamericana y española.

Para mayores detalles o para obtener una relación de centros públicos de Miami en los que se ha establecido la Sección Española del Programa de Estudios Internacionales pueden consultar la siguiente página de Internet: www.eduoffice.org/pei.html.

11.8.7. CENTRO CULTURAL ESPAÑOL DE COOPERACION IBEROAMERICANA:

Creado en 1996, el Centro Cultural Español de Cooperación Iberoamericana es una institución oficial cuyo objetivo fundamental consiste en la promoción de la cultura hispana. Organizan periódicamente seminarios, exposiciones, conciertos, presentaciones, etc...

CCECI - CENTRO CULTURAL ESPAÑOL DE COOPERACION IBEROAMERICANA
Mr. Guillermo Basso, Director
800 Douglas Rd., #170 - La Puerta del Sol - Coral Gables, FL 33134
Tel: (305) 448-97677 - Fax: (305) 448-9676
E-mail: cceci@mindspring.com

11.8.8. INSTITUCIONES DE LOS EE.UU. EN ESPAÑA:

NOTA: si usted llama desde Estados Unidos deberá marcar el código de salida internacional (011) seguido por el código del país (34 para España) seguido por el código provincial (p.e. 91 para Madrid).

EMBAJADA DE EE.UU. EN MADRID
C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid
Tel: (91) 587-2200/577-4000 - Fax: (91) 587-2303/577-5735
Web: <http://www.embusa.es/>

OFICINA COMERCIAL DE LOS EEUU EN MADRID
Paseo de la Castellana, 52-2nd.piso - 28006 Madrid
Dirección Postal: C/ Serrano, 75 - 28006 Madrid
Tel: (91) 576 0602/564-8976 - Fax: (91) 563 0859
E-mail: office.madrid@mail.doc.gov
Web: <http://www.embusa.es/fcs/index.html>

CONSULADO DE EE.UU Y SERVICIO COMERCIAL DE EE.UU.
Passeig Reina Elisenda, 23 - 08034 - Barcelona
Tel: 93 280-2227 - Fax: 93 205-7705

Existen además Consulados Generales o Agencias Consulares de EEUU en las ciudades de Sevilla, Palma de Mallorca, Fuengirola (Málaga), Las Palmas de Gran Canaria, A Coruña y Valencia. Para un listado de **Oficinas Consulares de Estados Unidos en España**, así como de los servicios que ofrecen cada una de ellas, y los horarios de apertura al público acceder a la siguiente página web:

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

CÁMARA DE COMERCIO DE U.S.A. EN BARCELONA
C/ Tusset, 8 entlo. 3ª (edificio Monitor) - 08006 Barcelona
Tel: (93) 415 9963 - Fax: (93) 415 1198
E-mail: amchamspain@retemail.es
Web: <http://personal1.iddeo.es/amchamspain/>

CÁMARA DE COMERCIO DE EE.UU. EN MADRID
Paseo de la Castellana, 141 - 28046 Madrid
Tel: 34-91- 572-0360 - Fax: 34-91-570-7199

AMERICAN BUSINESS COUNCIL
Tel: 34-91-631-1604 - Fax: 34-91-631-1290

11.8.9. BANCOS ESPAÑOLES EN MIAMI:

BANCAJA - Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante
801 Brickell Ave, #2320 - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 358-2255 Fax: (305) 358-2278

BANCO ATLÁNTICO
801 Brickell Ave., 8th Fl. - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 374-7515 Fax: (305) 374-7521

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA
2 S. Biscayne Blvd., Ste. 3301 - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 381-9660 Fax: (305) 381-9568

BANCO DE SABADELL
701 Brickell Ave, Ste 2650 - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 350-1200 Fax: (305) 350-1215

BANCO PASTOR
2 S. Biscayne Blvd., Ste. 1620 - Miami, FL. 33131

Tel: (305) 579-5213 Fax: (305) 579-5216

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO INTERNACIONAL
701 Brickell Ave., Ste. 2410 - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 373-2020 Fax: (305) 358-6851

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO
1401 Brickell Ave., Ste. 1200 - Miami, Fl. 33131
Tel: (305) 530-2900 Fax: (305) 530-2976

CAJA MADRID
701 Brickell Ave., 20th Floor - Miami, FL. 33131-2813
Tel: (305) 371-3833 Fax: (305) 371-4233

INTERNATIONAL FINANCE BANK (Grupo Fierro)
888 Brickell Ave. - Miami, FL 33131
Tel: (305) 374-5959 Fax: (305) 379-6530

11.8.10. IBERIA EN MIAMI:

En la actualidad, IBERIA, Líneas Aéreas de España, ofrece cinco vuelos directos diarios entre España y Estados Unidos de los cuales dos son vuelos directos a Madrid desde Miami cuyo trayecto dura unas 8 a 9 horas. Además, y gracias al acuerdo comercial suscrito con American Airlines, Iberia ofrece también vuelos entre España y otras 19 ciudades norteamericanas.

Desde el centro de operaciones (*hub*) de Miami opera diferentes rutas a Centroamérica tales como San Salvador, Costa Rica (San José), Nicaragua (Managua), Guatemala, México (Cancún), Panamá y Honduras (San Pedro de Sula).

Para más información, horarios y reservas, se puede llamar al 1-800-SPAINIB (1-800-772 4642) o bien la siguiente dirección de Internet: <http://www.iberia.com>

Asimismo, para información actualizada de vuelos que conecten España con Estados Unidos, visite la siguiente página de la Oficina de Turismo Española en EE.UU.: <http://www.okspain.org/transportation/airlines.asp>.

11.8.11. OFICINAS GUBERNAMENTALES DE UTILIDAD COMERCIAL EN EE.UU.:

- La página web <http://www.gksoft.com/govt/en/us.html> ofrece links a las principales instituciones americanas tanto federales como estatales.
- <http://usinfo.state.gov/topical/links.htm> ofrece links a otras páginas de interés del gobierno americano.

11.8.12. OTRAS DIRECCIONES Y TELÉFONOS DE INTERÉS EN MIAMI:

- Información Miami: 411
- Prefijo salida internacional a España: 011 + Código país (España=34) + Prefijo provincial con el "9" inicial + # teléfono
- Prefijo salida internacional desde España a Miami: 00 + Código país EEUU "1" + Código de Area de Miami "305" o "786" + #teléfono
- Dentro de Miami también es necesario marcar el código de área "305" o "786"
- Emergencias: 911. La operadora le conectará con la policía, los bomberos o la ambulancia.
- Hay un gran número de teléfonos públicos por la calle, fácilmente reconocibles. Pueden utilizarse con monedas (mínimo 35 centavos) o con tarjetas que se compran en máquinas o en numerosas tiendas. Las instrucciones de uso, números de emergencia, llamadas a cobro revertido, etc... vienen explicados en español y en inglés.
- Tarjetas Telefónicas: una opción muy económica para los visitantes son las tarjetas telefónicas que pueden comprarse en las gasolineras, supermercados o droguerías. Como hay numerosas opciones conviene preguntar cuales son las que ofrecen mejores condiciones para España.
- Aeropuerto: 305-876-7000 - Centralmente localizado a tan sólo 12 Km. del Centro de Miami. Puede hallar ventanillas de información turística a la salida de aduanas.

- Acceso a la ciudad: El transporte público en Miami se puede considerar prácticamente inexistente por lo que se recomienda desplazarse en taxi. La tarifa de taxis es de \$1,80 por milla y la bajada de bandera comienza en \$1,20. Desde el aeropuerto hasta el Centro de Miami hay 12 Km. se tardan unos 15-20 minutos y cuesta de \$18 a \$20. A Miami Beach hay unos 22,5 Km. se tardan unos 25 minutos y cuesta alrededor de \$25. Al Norte de Miami Beach el coste es cerca de \$40. Para más información sobre servicios de taxis llame al 305-375-2460.

XII.- BIBLIOGRAFÍA:

A lo largo de todo el estudio se han ido citando las fuentes de información utilizadas (ya sea publicaciones, o páginas web, etc...). No obstante, a continuación se cita parte de la Bibliografía principal utilizada.

PÁGINAS DE INTERNET:

Información sobre Florida:

- Web Oficial del Gobierno de Florida, <http://www.myflorida.com/>
- The Enterprise Florida, <http://www.eflorida.com/>
- The Beacon Council, www.beaconcouncil.com
- Miami-Dade County official Website <http://miamidade.gov/>
- Greater Miami & The Beaches Convention & Visitors Bureau, www.miamiandbeaches.com

Información General:

- Links to the Government of the USA, www.gksoft.com/govt/en/us.html
- U.S. Department of Commerce, www.doc.gov
- BEA, Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce www.bea.doc.gov
- U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce, www.census.gov
- STAT_USA, www.stat-usa.gov
- Bureau of Labor Statistics, www.stats.bls.gov
- International Trade Administration, www.ita.gov

PUBLICACIONES Y/O REVISTAS:

- *Business Assistance Resource Guide – 2000-01 - The Beacon Council.*
- *Informe País EE.UU.(Julio 2000) – Oficina Comercial de España en Washington*
- *Informe Ejecutivo Estados Unidos 2000 y Mayo 2001– Oficina Comercial de España en Washington*
- *Business Florida 2001 - References & Resources For Florida Business. A supplement to Florida Trend Magazine. Enterprise Florida & Florida Economic Development Council.*
- *Miami Business Profile 2000-2001-Executive Relocation Guide - The Beacon Council.*
- *US Industrial Outlook 2000 - An Almanac of Industry, Technology and Services - U.S.Department of Commerce / International Trade Administration -*
- *2000 Statistical Abstract of The United States, US Department of Commerce*
- *Miami Business Profile 1999-2000-Facts, Figures and Firms: Doing Business in Dade County - The Beacon Council.*
- *1999 Florida Statistical Abstract-University of Florida*
- *1999 Florida County Comparisons - Florida Facts. Florida Department of Commerce, Division of Economic Development. Bureau of Economic Analysis. 1999.*
- *Importar en los Estados Unidos - Departamento del Tesoro - Servicio de Aduanas de los Estados Unidos. Noviembre, 1998.*

- *1998 Florida New Business Guide & Checklist. Florida Department of Commerce, Division of Economic Development.*
- *1998 Florida Business Start-Up Guide - How to open and Operate your Business in the Sunshine State. Florida Department of Commerce, Division of Economic Development, Bureau of Business & Community Services.*
- *Business Florida - The 1997 Decision Makers Guide - A publication of Enterprise Florida, a Supplement to Florida Trend.*
- *Doing Business in Florida - A Guide for Domestic and International Business Owners and Investors.- Price Waterhouse LLP - 1995-1996*
- *Doing Business in the United States - Information Guide. - Price Waterhouse World Firm Services BV, Inc., 1995.*
- *Florida 1995 Inbound Investment Study - KPMG Peat Marwick LLP. 1995.*
- *Directory of International Manufacturing and Commercial Operations in Florida - Florida Department of Commerce, Division of International Trade & Development. 1995.*
- *Guía de Negocios en Estados Unidos - Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - Febrero, 1994.*
- *Comerciar en el Estado de la Florida - Manual para los dueños de empresas domésticas internacionales y para inversionistas - Price Waterhouse LLP - 1994.*
- *TUDO VIVES,M: Guía de Negocios en Florida - Octubre 1993.*
- *Guía Práctica Para el Inversor Español en Miami-Florida - Cámara de Comercio Española en Florida - 1992.*
- *Revistas Económicas y Comerciales (Florida Trend, Hispanic Magazine, The Economist, Hispanic Business, etc.)*
- *Periódicos Locales. (Miami Herald, El Nuevo Herald, Miami Today, Diario de las Américas, etc.)*

XIII.- ANEXOS

ANEXO A

PÁGINAS WEB DE INTERÉS PARA EL INVERSOR ESPAÑOL EN LOS EE.UU.

USEFULL INTERNET ADDRESSES FOR THE SPANISH INVESTOR

Following are some of the best sources of information that you can find on Internet regarding most of the points to be considered while expanding or relocating companies. Most of the web sites are free although a few of them charge for their services.

U.S.A. AT A GLANCE:

<http://195.235.176.166/servicios/documentacion/documentoselaborados/icex/fichas/eeuu/eeuu.pdf> - U.S.A. at a Glance 2001. A brief 8-pages profile of Spain describing the basic economic & commercial features of the U.S. It includes: Geographic Features, Market Base, Political Framework, General Information, Economic Framework, Accessibility of the Market, Legal Framework and Practical Information.

MAGAZINE SOURCES FOR EXPANSION AND RELOCATION INFORMATION ON THE INTERNET

<http://www.expansionmanagement.com> - Expansion Management Magazine on line - Information source for business expansion and relocation on the Internet.

<http://www.area-development.com/> - Area Development, the world's leading magazine and information source for site and facility planning simplifies the important criteria required for making new industrial and corporate facility decisions.

<http://www.bizsites.com/> - Welcome to Bizsites, your online advisor for location strategies. Bizsites is an electronic complement to Plants Sites & Parks magazine, a leader for more than 20 years in helping companies expand or relocate facilities.

<http://busfac.com/bf/index.html> - Business Facilities is a monthly publication that contains in-depth business reports, analyses, and commentary on issues impacting the corporate expansion field, including finance; real estate; legislative and regulatory matters; national and international economies; worldwide business; trade; economic development; and facility design, construction and management.

<http://www.sitenet.com/> - Site Selection magazine -- The Global Magazine of Business Strategy -- covers the issues and trends that affect the development industry.

WHERE TO FIND THE 50 STATES' ECONOMIC DEVELOPMENT SOURCES ON THE INTERNET

ESTADO	INTERNET (URL)	ESTADO	INTERNET (URL)
Alabama	http://alaweb.asc.edu	Montana	http://www.mt.gov
Alaska	http://www.dced.state.ak.us/	Nebraska	http://www.ded.state.ne.us
Arizona	http://www.commerce.state.az.us	Nevada	http://www.expand2nevada.com/index2.html
Arkansas	http://www.aedc.state.ar.us	N.Hampshire	http://www.nh.com/
California	http://www.state.ca.us/	New Jersey	http://www.state.nj.us/commerce/dcedhome.htm
Colorado	http://www.state.co.us/gov_dir/oed.html	New Mexico	http://www.edd.state.nm.us/
Connecticut	http://www.cerc.com/	New York	http://www.empire.state.ny.us/
Delaware	http://www.state.de.us/	North Carolina	http://www.commerce.state.nc.us/
Florida	http://www.myflorida.com/	North Dakota	http://www.growingnd.com/
Georgia	http://www.state.ga.us/	Ohio	http://www.state.oh.us/
Hawaii	http://www.state.hi.us/dbedt/	Oklahoma	http://www.odoc.state.ok.us/
Idaho	http://www.idoc.state.id.us	Oregon	http://www.econ.state.or.us/
Illinois	http://www.commerce.state.il.us/	Pennsylvania	http://www.dced.state.pa.us/
Indiana	http://www.state.in.us/bdev/	Rhode Island	http://www.riedc.com/
Iowa	http://www.state.ia.us/ided/	South Carolina	http://www.callsouthcarolina.com/
Kansas	http://www.state.ks.us/business.html	South Dakota	http://www.sdgreatprofits.com/index.htm
Kentucky	http://www.edc.state.ky.us/	Tennessee	http://www.state.tn.us/ecdl/
Louisiana	http://www.lded.state.la.us	Texas	http://www.tded.state.tx.us/resource/txbusiness.htm

Maine	http://www.mdf.org	Utah	http://www.state.ut.us/
Maryland	http://www.mdbusiness.state.md.us/	Vermont	http://www.state.vt.us/dca/
Massachusetts	http://www.magnet.state.ma.us/econ/index.htm	Virginia	http://www.state.va.us/
Michigan	http://www.state.mi.us/	Washington	http://www.cted.wa.gov/
Minnesota	http://www.dted.state.mn.us/	W. Virginia	http://www.wvdo.org/
Mississippi	http://www.decd.state.ms.us/	Wisconsin	http://www.commerce.state.wi.us/
Missouri	http://www.ecodev.state.mo.us/ded/	Wyoming	http://www.wyomingbusiness.org/

FOR GENERAL DEMOGRAPHIC INFORMATION

<http://www.census.gov/datamap/www/index.html> - This U.S. Census Bureau index site provides links to basic demographic information for each 50 States and D.C.. By clicking on the area of your choice on the map, you can access a wealth of general demographic information about a County of your choice including: a map of the area, census tables, a general profile of the County and a business patterns economic profile.

FOR GENERAL INFORMATION ON WORK FORCE, EDUCATION AND WAGES

<http://stats.bls.gov/> - The Bureau of Labor Statistics' Home Page is an important source for employment and wages data.
<http://www.census.gov/population/www/socdemo/educ-attn.html> - On the Census site you can also discover a comprehensive report on U.S. educational statistics.
<http://www2.dol.gov/dol/esa/public/regs/statutes/owcp/stwclaw/stwclaw.htm> - The Department of Labor's page offers a table titled "Type of Law and Insurance Requirements for Private Employment", one more important labor factor.
<http://stats.bls.gov/flshome.htm> - This Bureau of Labor Statistics' foreign labor statistics page offers a report detailing comparisons of hourly compensation around the globe.

FOR GENERAL INFORMATION ON TAXES

http://www.taxadmin.org/fta/rate/corp_inc.html - site run by the Federation of Tax Administrators where, you can find a table of the corporate income taxes for all 50 states, plus additional tax data.
http://www.taxadmin.org/fta/rate/ind_inc.html - On a nearby page, you can access individual income tax rates for each state.

FOR GENERAL INFORMATION ON CONSTRUCTION AND UTILITY COSTS

<http://www.census.gov/ftp/pub/const/www/ci/state.html> - This U.S. Census Bureau site is the Census of Construction Industries by State. Click on a particular State from the list and you are taken to that State's anchor on one large page containing all of the information such as number of construction establishments and workers, payroll, the value of the construction work done and the cost of other expenses such as fringe benefits, subcontracted work and materials. It also allows you to scroll through from one State to the other.
<http://recenter.tamu.edu/data/databp.html> - This site is a table of Metropolitan Building Permit Activity. The information is divided into residential and non-residential categories by State or city and you can get annual or monthly data. Statistics include the number of permits issued, the dollar equivalent of the permits and the percent change of each period.
http://www.eia.doe.gov/cneaf/electricity/chg_str/tab5rev.html - The Department of Energy's Web site offers a vast amount of utility deregulation information on one this page titled "Status of State Electric Utility Deregulation Activity."
<http://www.naruc.org/stateweb.html> - The National Association of Regulatory Utility Commissioners' web page offers links to State Public Utility Commission Web Sites

FOR GENERAL INFORMATION ON OFFICE AVAILABILITY

<http://www.loopnet.com/gry.asp> - LoopNet offers a database of U.S. and Canadian properties for lease and sale.
<http://www.officespace.com> - This site is limited to Denver, Portland, Seattle but the information on these cities is quite substantial. Extensive database updated daily on over 3,500 properties for lease, each with suite-by-suite availability detail. You can choose your market area, square footage and rental rates, then view the suites that meet your needs. Free in Portland and Denver. One-day license available in Seattle. Always free to members.
<http://banzai.neosoft.com/citylink/> - The USA CityLink Project is a city's interface to the world. It is the Internet's most comprehensive listing of U.S. States and Cities offering information on travel, tourism and relocation.

<http://www.naiweb.com/> - New America International is the largest real estate organization in the world, providing international real estate services such as extensive demographic analysis, site searches, subleasing, financial arrangements for major expansion programs, multi-site acquisitions and dispositions, and even inside market information

FOR GENERAL INFORMATION ON REGULATIONS AND BUSINESS CLIMATE

<http://www.epa.gov/> - The Environmental Protection Agency.

<http://www.ita.doc.gov/> - Home page for the International Trade Administration of the U.S. Department of Commerce.

<http://www.imd.ch/wcy/> - Web site of the International Institute for Management Development, which ranks countries based on the competitiveness of their business climate.

FOR GENERAL INFORMATION ON HOUSING, COST OF LIVING, MOVING EXPENSES

<http://www.nahb.com/> - To get a feel for the residential markets, visit the National Association of Home Builders' Web site, which featured a page listing national housing costs.

<http://www.homefair.com/calc/movecalcin.html> - This Home Fair's moving cost calculator allows you to estimate the mileage and cost of a move to a particular location.

<http://www.homefair.com/calc/salcalc.html> - From the same site, you can also access the salary calculator, which gives a comparison of how much relocating employees would have to make in a new city to equal their local rate of pay.

<http://www.deliver-it.com/> - The worldwide transportation Yellow Pages.

LINKS:

<http://www.gksoft.com/govt/en/us.html> - Governments on the WWW: United States of America - Opens a page with links to all of the mayor US Institutions including: General Resources, Federal Institutions, State Institutions, U.S. Representations in Foreign Countries, Political Parties Other Institutions and more...

<http://www.fita.org/webindex.html> - The Federation of International Trade Association welcomes you to the most comprehensive searchable database of international trade Web resources on the Internet! More than 2000 links to international trade resources are annotated and indexed.

<http://www.hg.org/guide-unitedstates.html> - A Lawyer's Guide to the U.S.

<http://foreignborn.com/> - This is the website for all foreign-born individuals entering or living in the United States. It includes a variety of useful information, from tax issues and medical reviews to extensive visa information, credit cards, banking, social security, car buying, etc...Free or charge.

ANEXO B

**TABLAS DE CONVERSIÓN
GENERALES**

CUSTOMARY-METRIC CONVERSIONS

Customary	Multiply by... to get	Metric	Multiply by...to get	Customary
LENGHT				
Inches (in)	25.4	Milimeters (mm)	0.394	Inches (in)
Feet (ft)	0.3048	Meters (m)	3.28	Feet (ft)
Yards (yd)	0.914	Meters (m)	1.094	Yards (yd)
Miles (mi)	1.6093	Kilometers (Km)	0.621	Miles (mi)
AREA				
Sq inches (sq in)	6.452	Sq centimeters (cm ²)	0.155	Sq inches (sq in)
Sq foot (sq ft)	0.093	Sq meters (m ²)	10.764	Sq foot (sq ft)
Sq yards (sq yd)	0.836	Sq meters (m ²)	1.196	Sq yards (sq yd)
Acres	0.405	Hectares (ha)-10,000m ²	2.471	Acres
Sq miles (sq mi)	2.59	Sq kilometers (km ²)	0.3861	Sq miles (sq mi)
WEIGHTH				
Ounces (oz)	28.35	Grammes (g)	0.0352	Ounces (oz)
Pound (lb) -16oz	0.4536	Kilogrames (Kg)	2.2045	Pound (lb)
Tons (t)	1.016	Metric tonnes (1,000 Kg)	0.984	Tons (t)
Short tons (2,000 lb) x 0.9072 tons				
VOLUME				
Cubic inch (in ³)	16.387	Cubic centimeter (cm ³)	0.061	Cubic inch (in ³)
Cubic feet (ft ³)	62.72	Pounds (lb)	0.016	Cubic feet (ft ³)
Cubic feet (ft ³)	28.32	Liters (l)	0.0353	Cubic feet (ft ³)
Cubic yard (yd ³)	0.7646	Cubic meters (m ³)	1.3079	Cubic yard (yd ³)
Gallons (gal)-4 qt	3.7853	Liters (l)	0.2642	Gallons (gal)
Fluid ounce (fl oz) = 29,573 ml				
Pint (pt)-16 fl oz = 0.4732 liters				
Quart (qt)-32 fl oz = 0.964 liters				

SOURCE: OFFICE OF METRIC PROGRAMS: 1(202) 482-0944

TEMPERATURE												
° Fahrenheit	32	41	50	59	68	77	86	95	104	140	176	212
° Celsius	0	5	10	15	20	25	30	35	40	60	80	100

$$\frac{9 \times ^\circ\text{C}}{5} + 32 = ^\circ\text{Fahrenheit}$$

$$\frac{5 \times (^\circ\text{F}-32)}{9} = ^\circ\text{Celsius}$$

SPEEDS										
MPH (miles per hour)	20	30	40	50	60	70	80	90	100	MPH (miles per hour)
Km/h (km per hour)	32	48	64	80	96	112	128	144	160	Km/h (km per hour)

$$\text{MPH} \times 1.6093 = \text{Km/h} \times 0.6214 = \text{MPH}$$

INTERNATIONAL PAPER SIZE		
A Sizes	Millimeters	Inches
A0	841x 1189	33.1 x 46.8
A1	594 x 841	23.4 x 33.1
A2	420 x 594	16.5 x 23.4
A3	297 x 420	11.7 x 16.5
A4	210 x 297	8.3 x 11.7
A5	148 x 210	5.8 x 8.3
A6	105 x 148	4.1 x 5.9