



Guía del Estado de Massachusetts Estados Unidos

Junio 2015

Este documento ha sido realizado por la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva York

ÍNDICE

1. PANORAMA DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS	4
1.1. Introducción	4
1.2. Historia	4
1.3. Geografía	5
1.4. Clima	6
1.5. Población	6
1.6. Infraestructuras	6
1.7. Marco Institucional	6
2. ESTRUCTURA ECONÓMICA	8
2.1. Renta y producto bruto estatal	8
2.2. Situación financiera del estado	12
2.3. Educación	12
2.4. Población activa y mano de obra	13
2.5. Industria	15
2.6. Servicios financieros	16
3. RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN: ESPAÑA – ESTADOS UNIDOS	21
3.1. Relaciones comerciales	21
3.2. Inversiones extranjeras en Estados Unidos	23
3.3. Presencia española en Massachusetts	25
4. ESTABLECER UN NEGOCIO EN EL ESTADO DE MASSACHUSETTS	26
4.1. Estructura de una empresa	26
4.2. Pasos a seguir	28
4.3. Incentivos y organismos de apoyo a la inversión	31
4.4. sectores con mayores oportunidades de inversión en Massachusetts	33
4.5. Costes de apertura	34
4.6. Normativa	34

4.7. Visados	38
5. SISTEMA FISCAL	42
5.1. Generalidades y aclaraciones	42
5.2. Impuestos federales	43
5.3. Impuestos estatales	45
5.4. Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal entre España y EE.UU. 46	
6. CONCLUSIONES	48
7. ANEXOS	49
ANEXO I: FRANQUICIAS	50
1. Introducción	50
2. La franquicia en EE.UU.	50
3. Fuentes y contactos de interés	50
ANEXO II: ZONAS FRANCAS	51
1. Introducción	51
2. La zona franca de EE.UU.	51
3. Fuentes y contactos de interés	52
ANEXO III: PROPIEDAD INTELECTUAL	53
1. Introducción	53
2. El copyright o derecho de autor	53
3. Marcas comerciales	54
4. Patentes	54
5. Fuentes y contactos de interés	55

1. PANORAMA DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

1.1. INTRODUCCIÓN

El Estado de Massachusetts comprende un total de 27.337 km² y está dividido en 14 condados. Massachusetts es el séptimo estado más pequeño de los EE.UU. y está situado en la región de Nueva Inglaterra. La capital del Estado es Boston. La más alta autoridad estatal es el Gobernador, en la actualidad es Charlie Baker, quien fue nombrado el 8 de enero de 2015.

Massachusetts es el decimocuarto estado más poblado de EE.UU. Su población, de acuerdo con las estimaciones de julio de 2014, ascendía a 6.745.408 habitantes. Las principales ciudades del Estado son Boston, con 645.966 personas, Worcester, con 182.544, Springfield, con 153.703, Lowell, con 108.861 y Cambridge con 107.289 habitantes.

La economía del Estado de Massachusetts es la decimosegunda mayor de EE.UU. y la 28 en crecimiento (1,6%). El PIB real del estado en 2013 ascendió a 425,991 millones de dólares. La renta personal de los habitantes del estado en 2014 era de 57,807 dólares, un 2.4% de aumento con respecto a 2013. Para el conjunto de EE.UU. esta cifra ascendió a 46.129 dólares en 2014.

Los principales pilares de la economía del estado de Massachusetts son las nuevas tecnologías, telecomunicaciones, el equipamiento industrial y de componentes eléctricos, y el procesamiento de alimentos.

Algunas de las empresas con sede en este estado e implantación en España son, por ejemplo: Cabot Corp., GE Plastics, Parametric Technology Corp, Polaroid Corp, Gillette Co. o Merck & Co. Entre las empresas extranjeras con presencia en este Estado encontramos Sony Electronics, AGFA, BASF, Bayer, Matra, Datastream Intal., Laura Ashley o Allied Domecq.

1.2. HISTORIA

Massachusetts fue colonizada por los ingleses a principios del siglo XVII. Antes de la llegada de los europeos a tierras americanas, la región estaba habitada por una serie de tribus indígenas como los *Wampanoag*, *Narragansett* o los *Nipmuc*.

El primer establecimiento permanente se creó en 1620 cuando se fundó *Plymouth Colony* por los *Pilgrims*. No obstante, fue a partir de 1630 cuando se produjo una migración masiva de los puritanos a la zona, fundando así la *Massachusetts Bay Colony*, El Puritanismo era la religión estableci-

GUÍA DE NEGOCIO DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

da y se imponía estrictamente, tanto era así, que los disidentes eran desterrados. Entre los más conocidos, Anne Hutchinson y Roger Williams, que posteriormente fundaron la colonia de *Rhode Island*.

Entre 1760 y 1770 las tensiones entre la colonia e Inglaterra fueron aumentando, hasta que en 1775 estalló la Guerra de independencia, fue en Massachusetts – Boston - donde empezó el movimiento independentista cuando Inglaterra intentó sabotear el gobierno local.

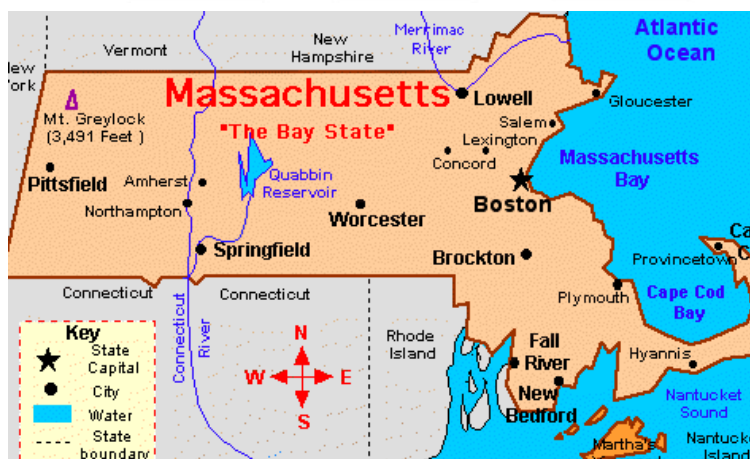
La *Commonwealth of Massachusetts* adoptó su constitución en 1780, eligiendo a *John Hancock* como gobernador. Posteriormente, en 1783 abolió la esclavitud, convirtiéndose así en el primer estado en hacerlo.

En el siglo XIX, Massachusetts se convirtió en el centro de la manufactura de Estados Unidos gracias al desarrollo de productos manufacturados y armamento, la creación de complejos textiles de última generación y el buen uso de sus ríos para obtener energía. Fue en Springfield, Massachusetts, donde se hizo la mayoría del armamento que utilizó la *Union* en la *American Civil War*. Sin embargo, a partir de 1850, la industria manufacturera pasó a un segundo plano. Actualmente, y debido a la solidez de su sistema educativo, Massachusetts se ha convertido en un estado puntero en tecnología y biotecnología.

1.3. GEOGRAFÍA

El estado de Massachusetts tiene un área de 27,337 km². Es el séptimo estado más pequeño de EE.UU. en términos de superficie. Massachusetts hace frontera con otros cinco estados de la Unión: *New Hampshire* y *Vermont* al Norte, *Connecticut* y *Rhode Island* al Sur y *Nueva York* al Oeste. Massachusetts tiene 309 km de costa, el décimo en comparación con el resto de estados.

Massachusetts es a menudo llamado el “Bay State” debido a la gran cantidad de bahías que dan forma a su costa como, la Bahía de Massachusetts y la Bahía de Cabo Cod. El estado se extiende de Oeste a Este desde los montes Apalaches a las costas del Atlántico.



1.4. CLIMA

El estado de Massachusetts presenta un clima húmedo continental. Los veranos son generalmente cálidos y húmedos, con temperaturas altas en promedio de (26.7° C) y mínimas de (15 °C). Los inviernos suelen ser fríos y vienen acompañados de habituales tormentas de nieve. La temperatura alta promedio es de (2 ° C) y mínima de (-5° C) para la mayor parte del estado.

1.5. POBLACIÓN

Según el *US Census Bureau*, el censo de 2014 del estado de Massachusetts fue de 6,7 millones de habitantes. La población total del estado ha aumentado un 3% en el último lustro, frente al 3,3% de todo Estados Unidos. La población de origen latino fue del 10,5%, de origen asiático del 6,0% y un 8,1% de raza negra. El número de viviendas es de 2,5 millones y el ratio personas/vivienda es de 2,51.

1.6. INFRAESTRUCTURAS

El Departamento de Estado de Massachusetts gestiona 42 aeropuertos y casi 200 instalaciones entre las que se comprenden helipuertos y pistas de aterrizaje privadas. El principal aeropuerto del Estado es el *Logan International Airport*, uno de los aeropuertos más grandes de Estados Unidos. En 2014, tuvo un tráfico de más de 30 millones de pasajeros y es el principal aeropuerto de la región de Nueva Inglaterra. El *Logan International Airport* sirve como hub para Delta AirLines y “focus point” para Jetblue Airways.

En cuanto a lo que se refiere a las infraestructuras ferroviarias en el Estado de Massachusetts cabe destacar que está cubierta por la entidad pública *Massachusetts Bay Transportation Agency* (MBTA). Esta empresa maneja autobuses, trenes y ferris en la zona metropolitana de Boston. En el estado, hay otras 15 empresas de transporte que operan autobuses en zonas rurales y pequeños pueblos. Además, Massachusetts cuenta con los servicios de *Amtrak*, la empresa pública nacional que conecta las grandes ciudades del noreste del país: *New Haven*, *Washington D.C.*, *New York* y *Providence*.

Por otra parte, Massachusetts posee una red de carreteras muy extensa, más de 50,000 Km de carretera. La autopista más transitada del estado es la interestatal I-90 conocida también como *Massachusetts Turnpike*. Esta autopista tiene 219 km y atraviesa todo el estado de Oeste a Este.

Por último, en Massachusetts se encuentra el *Port of Boston*. El puerto en activo más antiguo de todo el Hemisferio Occidental. El puerto de Boston da trabajo a 50.000 personas cada año y contribuye con 4,6 millardos a la economía estatal.

1.7. MARCO INSTITUCIONAL

El gobierno de Massachusetts, como todos los estados norteamericanos, se basa en la separación de poderes. Los poderes del Estado están investidos por la Constitución de la *Commonwealth* de Massachusetts, promulgada en 1780. Actualmente, el máximo representante del poder ejecutivo es el Gobernador del Estado, cargo que desde Enero de 2015 ejerce Charlie Baker, republicano con una larga trayectoria como hombre de negocios y político. Charlie Baker ha sido el Director General de *Harvard Pilgrim Care*, ha participado en el Gabinete Oficial del gobernador de

Massachusetts durante dos años y en 2010, perdió las elecciones para gobernador del Estado ante el candidato demócrata, Deval Patrick.

El poder legislativo lo alberga el sistema bicameral formado por la *House of Representatives* y el Senado. El Senado lo conforman 40 miembros y la *House of Representatives* 160. Los miembros de la *House of Representatives* son elegidos por la población cada dos años. Tanto el Senado como la *House of Representatives* están situados en Boston. En la actualidad, ambas cámaras presentan una mayoría demócrata: en la *House of Representatives* los demócratas tienen 125 de los 160 miembros y en el Senado 34 de los 40.

Por último, el poder judicial está representado por la Corte Suprema de Massachusetts, el Tribunal de Apelación y el Tribunal de Primera Instancia junto con sus departamentos. La Corte Suprema está constituida por un presidente y seis jueces asociados. Todos son nombrados por el Gobernador con consentimiento de la mayoría de los miembros del Senado Estatal. Los jueces sirven un mandato de siete años.

Massachusetts cuenta con 9 miembros en la *US House of Representatives* de un total de 435 y con dos representantes en el Senado, uno demócrata y otro republicano.

2. ESTRUCTURA ECONÓMICA

2.1. RENTA Y PRODUCTO BRUTO ESTATAL

En 2013, el PIB del estado de Massachusetts ascendió a 425,991 millones de dólares. Con esta cifra, el crecimiento económico del estado fue de un 2,3% frente al 2.2% nacional. Por otro lado, la renta per cápita se situó en 57,273 dólares, el estado número 3 en este ranking por detrás únicamente del Distrito de Columbia y Connecticut. Para el conjunto de la nación la renta real per cápita fue de 46,129 dólares en 2014.

Desde el punto de vista del empleo, el último dato publicado para abril de 2015 indicaba una población empleada de 3, 663,900 con una tasa de desempleo del 4,7 %.En el último año, la tasa de desempleo se ha reducido en un 0,9%. En este sentido, el último dato de desempleo publicado para el conjunto de Estados Unidos, también en abril de 2015, cayó al 5,4%.

En la siguiente Tabla se puede observar estas y otras magnitudes macroeconómicas para el estado de Massachusetts y el total de los Estados Unidos:

	MASSACHUSETTS	ESTADOS UNIDOS
PIB 2013 en millones de dólares	425,991	15,916,200
Crecimiento PIB 12-13	2.3%	2.2%
PIB real per cápita en dólares	63,005	49,115
Población 2015	6.745.408	318,857,056

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, U.S. Bureau of Labor Statistics

GUÍA DE NEGOCIO DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

Además, en la Tabla siguiente podemos observar la distribución del PIB estatal y nacional en millones de dólares entre los diversos sectores de actividad:

Actividad año 2013	Massachusetts		Estados Unidos		Estado/ USA
Sector privado	378,701	89,11%	13,965,823	87,75%	2,71%
Agricultura, pesca y ganadería	531	0,12%	157,199	0,99%	0,34%
Minería	177	0,04%	349,595	2,2%	0,05%
Suministros (Gas, Agua, Electricidad)	5,439	1,28%	250,825	1,6%	2,17%
Construcción	13,709	3,28%	579,909	3,6%	2,36%
Industria manufacturera	44,461	10,46%	1,939,672	12,2%	2,29%
Comercio al por mayor	20,524	4,83%	897,687	5,6%	2,29%
Venta al por menor	18,009	4,24%	902,350	5,7%	2,00%
Distribución y almacén	6,684	1,57%	446,665	2,8%	1,50%
TIC	23,141	5,45%	662,324	4,2%	3,49%
Finanzas, seguros, bienes inmuebles, alquiler y renta	99,868	23,50%	3,073,326	19,3%	3,25%
Servicios técnicos profesionales	72,848	17,14%	1,902,414	12,0%	3,83%
Educación	10,987	2,59%	165,142	1,0%	6,65%
Servicios de salud	39,759	9,36%	1,127,582	7,1%	3,53%
Arte y entretenimiento	4,039	0,95%	156,672	1,0%	2,58%
Hostelería y restauración	11,159	2,63%	435,310	2,7%	2,56%
Otros servicios	7,885	1,86%	326,488	2,1%	2,42%
Gasto del Gobierno Estatal	46,381	10,91%	1,950,377	12,3%	2,38%
Total	424,991	100%	15,916,200	100%	2,67%

Fuente: Bureau of Labor Statistics, 2013

GUÍA DE NEGOCIO DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

En cuanto al comercio internacional, el estado de Massachusetts exportó en 2014 bienes por valor de 27,364 millones de dólares, un 1.7 % del total de la exportación estadounidense. Por otro lado, el estado importó bienes por un valor de 34,280 millones de dólares, un 1,45% de la importación nacional. En las siguientes Tablas se muestra los bienes más comercializados y los países con mayor presencia en el comercio internacional con el estado de Massachusetts.

Exportación (millones de dólares)	2014	2013 - 2014
Total	27,364	2.0%
Oro en otras formas en bruto (HS710812)	1,957	-18.7%
Equipamiento médico y dental (HS 901890)	1,053	2.1%
Instrumentos médicos y quirúrgicos (HS 901839)	974	9.8%
Procesadores y Controladores electrónicos (HS 854231)	935	63.7%
Manufactura Semiconductor (HS848620)	721	0.3%
Aviones para pasajeros, motores y sus partes (HS 880000)	655	12.8%
Equipamiento Telefónico (HS 851762)	549	40.7%
Circuitos Eléctricos Integrados (HS 854239)	489	28.3%
Medicamentos (HS 300390)	454	60.3%
Aparatos de Electro-diagnóstico (HS 901819)	420	-1.8%

Exportación (millones de dólares)		2014	2013 - 2014	2014 %
---	Total	27,364	2.0%	100.0%
1	Canadá	3,631	-2.8%	13.3%
2	Reino Unido	2,349	66.8%	8.6%
3	México	2,320	24.7%	8.5%
4	China	2,291	15.9%	8.4%
5	Japón	1,858	5.4%	6.8%
6	Alemania	1,849	0.7%	6.8%
7	Países Bajos	1,328	3.0%	4.9%
8	Corea del Sur	993	10%	3.6%
9	Hong Kong	963	-45.3%	3.5%
10	Suiza	804	-37.4%	2.9%
26	España	206	-21-2%	0.75%

Importación (millones de dólares)	2014	2013 - 2014
Total	34,180	-0.5%
Aceites ligeros y preparados, minerales bituminosos (HS 271012)	2,501	-7.4%
Oro en otras formas en bruto (HS710812)	1,499	-22.5%
Equipamiento Telefónico (HS 851762)	1,184	30.4%
Gas Natural (HS 271121)	853	48.8%
Aceites del petróleo y otros materiales bituminosos (HS 271019)	837	33.5%
Circuitos Eléctricos Integrados (HS 854239)	819	7.0%
Accesorios, partes y juntas artificiales (HS 902139)	767	-2-2%
Equipamiento Telefónico (HS 851762)	724	14.1%
Aparatos de Electro-diagnóstico (HS 901819)	571	-7.0%
Instrumentos médicos y quirúrgicos (HS 901839)	538	-2.5%

Importación (millones de dólares)		2014	2013 - 2014	2014%
---	Total	34,180		
1	Canadá	8,330	-4.0%	24.4 %
2	China	4,405	-4.8%	12.9%
3	México	3,605	-6.7%	10.5%
4	Reino Unido	2,053	-14.8%	6.0%
5	Alemania	1,851	6.6%	5.4%
6	Irlanda	1,603	-4.0%	4.7%
7	Países Bajos	942	7.3%	2.8%
8	Japón	935	8.3%	2.7%
9	Francia	882	-7.9%	2.6%
10	Suiza	824	5.6%	2.4%

2.2. SITUACIÓN FINANCIERA DEL ESTADO

El presupuesto total para el estado de Massachusetts en 2015 fue de 36,5 miles de millones de dólares, y para 2016 se estima que este se incremente en un 3%. El estado de Massachusetts tiene una deuda aproximada de 90.4 mil millones de dólares, en torno al 21.4% de PIB.

A continuación se muestra las partidas de gasto público a nivel estatal y local en millones de dólares para el año 2015, así como el nivel de deuda pública de las administraciones.

Partida	Estatal	Local	Total
Pensiones	5.2	1.9	7.1
Sanidad	15.1	2.3	17.5
Educación	6.6	14.6	21.2
Defensa	0.1	0.0	0.1
Asistencia Social	6.7	1.1	7.7
Seguridad	2.1	3.0	5.2
Transporte	4.5	1.5	6.0
Gastos de administración general	1.8	0.8	2.6
Otros gastos	3.7	7.6	11.4
Intereses de la deuda	2.7	0.5	3.2
Gastos Totales	48.5	33.3	81.9
Deuda pública	73.6	16.8	90.4

Fuente: usgovernmentspending.com / Datos en millones de dólares

2.3. EDUCACIÓN

La enseñanza obligatoria comienza a los 6 años y se termina a los 16, distribuyéndose en 12 cursos que se dividen en: Elemental (Elementary School), cursos de 1 a 5; Media (Middle School), cursos de 6 a 8; y Bachillerato (High School), cursos de 9ª a 12ª.

Massachusetts ha sido, históricamente, un estado pionero en lo que respecta a la educación. Cuenta con la escuela más antigua aún en actividad, *Roxbury Latin School*, así como la primera universidad de Estados Unidos, Harvard University.

A día de hoy, el Estado es líder nacional indiscutible en educación. Su modelo educativo, ha sido y continúa siendo un ejemplo para el resto de estados del país. Sus alumnos califican en lo más alto en muchos de los rankings a nivel internacional. Tanto es así que, según *Forbes*, si Massachusetts fuera un país, estaría en el octavo puesto mundial, por detrás de países como Hong Kong, Finlandia, Suiza, Japón o Bélgica.

Según las estadísticas publicadas por la *American Legislative Exchange Council*, el estado de Massachusetts ocupa el primer puesto en cuanto a la calidad de la educación primaria. En el estado de Massachusetts hay 1,934 escuelas públicas que cuentan con 980,459 estudiantes; por otro lado, también existen 913 escuelas privadas. El número de estudiantes de media por clase del estado es de 18 estudiantes; mientras que la media del país es de 21 alumnos/clase.

GUÍA DE NEGOCIO DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

En cuanto al sistema universitario de Massachusetts se ha de destacar que existen 114 centros de educación superior, de los cuales 84 son universidades privadas. De entre todos los centros de educación superior destacan *Harvard University*, *Massachusetts Institute of Technology* y *Boston University*, que en total cuentan con más de 60.000 estudiantes en total. Otras universidades de prestigio y conocidas en el estado de Massachusetts son *Tufts University*, *University of Massachusetts Amherst*, *Boston College* o *Northeastern University*.

El sistema educativo del Estado, desde la primaria hasta la universidad, ha hecho de Massachusetts un estado cuya población activa está altamente cualificada y preparada para hacer de Massachusetts un estado líder en EE.UU.

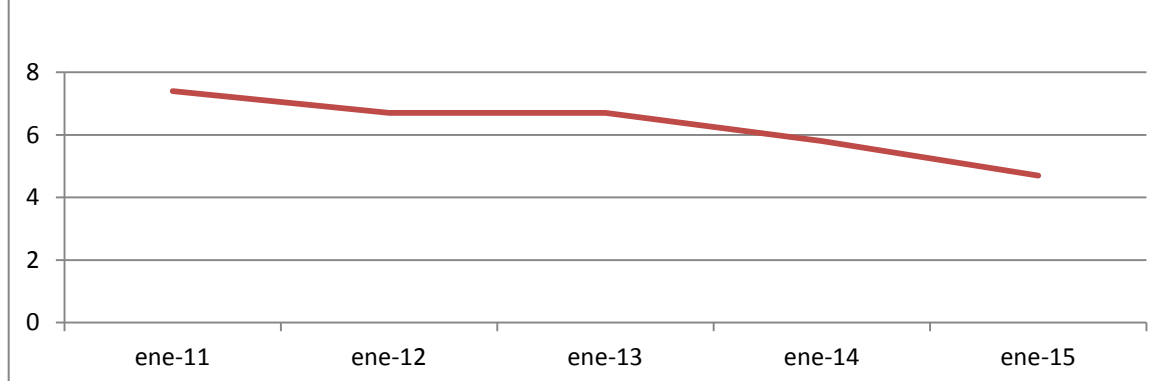
2.4. POBLACIÓN ACTIVA Y MANO DE OBRA

La situación del mercado laboral en el estado de Massachusetts ha mejorado notablemente en los últimos años. En abril, el empleo total llegó a su nivel más alto de los últimos 6 años. Por otro lado, el empleo del sector privado se ha visto incrementado en 186,200 trabajos desde Enero del 2010. En la siguiente tabla se muestra la encuesta de población activa de Abril de 2015 y el número de empleados según el área de actividad. Como puntos clave a destacar, se ha de mencionar que industrias importantes del Estado como la Construcción o el Comercio sufrieron incrementos significativos.

Encuesta de Población Activa	Abril 2015	Variación 2014-2015
Población Activa	3,633,900	2.52%
Empleados	3,464,500	3.80%
Desempleados	169,400	-22.2%
Desempleo	4,7%	1.1%
Número de empleados por industria		
Minería e industria maderera	1,000	0.0%
Construcción	128,400	1.7%
Manufactura	248,200	-0.9%
Comercio, transporte y servicios de suministros	562,800	0.1%
TIC	87,200	1.69%
Actividades Financieras	210,000	1.3%
Servicios profesionales y de empresa	532,600	3.7%
Educación y servicios de salud	755,500	2.9%
Ocio y Restauración	348,100	3.0%
Otros servicios	135,300	2,1%
Empleados públicos	460,200	1,8%

Fuente: Bureau of Labor Statistics

Evolución de la Tasa de Desempleo en Massachusetts (Abril 2011 - Abril 2015)



Según el *Bureau of Labor Statistics*, en mayo de 2014, el salario medio del estado de Massachusetts fue de 57 610 dólares anuales. En la siguiente Tabla se muestra el salario medio anual y coste por hora para diversos puestos de trabajo (para obtener información más detallada de estos y otros puestos de trabajos véase) http://www.bls.gov/oes/current/oes_ma.htm#00-0000

Empleo	Hora	Media Anual
Todos los empleos	\$27,70	\$57,610
Director Ejecutivo	\$97.87	\$203,580
Director de Marketing	\$66.31	\$137,920
Director de Ventas	\$69.46	\$144,490
Director Financiero	\$61.71	\$128,360
Director de Recursos Humanos	\$57.41	\$119,410
Encargado de Compras al por mayor	\$31.25	\$65,000
Abogados	\$69,24	\$144,030
Actuarios	\$51.98	\$108,130
Científico Bioquímica	\$46068	\$97,090
Arquitectos	\$42.25	\$87,880
Ingenieros Químicos	\$51.11	\$106,310
Ingenieros Civiles	\$40.91	\$85,100
Ingenieros Industriales	\$44.83	\$93,240

Empleo	Hora	Media Anual
Agente Inmobiliario	\$34.85	\$72,500
Diseñador de Interior	\$32.48	\$67,550
Programador	\$42.33	\$88,060
Administrador de Redes y Sistemas	\$40.39	\$84,020
Especialistas en IT	\$39.64	\$82,460
Contable	\$38.48	\$80,030
Cajero	\$10.54	\$21,920

2.5. INDUSTRIA

En el estado de Massachusetts se encuentran 26 de las empresas con mayores ingresos de Estados Unidos según la lista que publica, anualmente, la revista *Fortune500*. En la siguiente tabla se muestran 10 de estas 26 empresas que forman parte de la lista publicada en 2014.

Company	Fortune 500 rank	Ingresos brutos (millones de dólares)
Liberly Mutual Insurance Group	78	39,796
Massachusetts Mutual Life Insurance	94	33,572
TJX	103	29,078
EMC	121	24,440
Raytheon	129	22,826
Staples	133	22,492
Global Partners	180	17,270
Thermo Fisher Scientific	181	17,100
State Street Corp.	278	10,687
Biogen	298	9,703

Fuente: *Fortune 500 2014*

Uno de los sectores más poderosos en Massachusetts es el la industria tecnológica y biotecnológica. En el Estado se encuentran compañías de grandes dimensiones como son Raytheon, IBM, Adobe, EMC o Intel. Todas estas compañías de información tecnológica contribuyen a la creación de más de 20.000 puestos de trabajo. Esto entre otras cosas, se debe a la cantidad y calidad de los centros universitarios de investigación que existen en Massachusetts.

2.6. SERVICIOS FINANCIEROS

El mercado financiero de Estados Unidos tiene unos rasgos únicos. Por ejemplo, muchos bancos americanos no son grandes según los estándares internacionales. De las más de 8,000 instituciones financieras, sólo 684 tenían unos activos superiores a los mil millones de dólares en diciembre de 2014. EE.UU. cuenta con unas 40 entidades bancarias por cada millón de habitantes frente a, por ejemplo, Japón, que tiene una por millón. Se trata pues de un sector bancario atomizado. También es importante destacar la escasa cobertura nacional de los grandes bancos americanos. Incluso *Bank of America*, *Citibank* o *JP Morgan* no tienen presencia en los cincuenta estados.

Existen también agencias públicas que facilitan financiación a negocios de alto riesgo o a inversiones de capital en determinadas industrias o áreas específicas en las que el acceso a financiación es más limitado. La financiación a largo plazo la suelen ofrecer otras instituciones de inversión, como las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones y los bancos de inversión.

Por otra parte, EE.UU. posee uno de los mercados de valores mayores y más líquidos del mundo, en términos de capitalización bursátil y número de empresas cotizadas, siendo su principal intermediario los bancos de inversión. También posee un mercado de cambio extranjero muy importante, tanto en negociación sobre el tipo de cambio al contado (*spot*), como en el mercado de derivados, ya que existe un importante mercado de contratos *forward*, futuros y opciones sobre tipo de cambio.

En julio de 2010, se aprueba la ley *Dodd-Frank Wall Street and Consumer Protection Act*, que entre otras medidas, recorta considerablemente la capacidad de los bancos de realizar inversiones de riesgo, otorga mayores poderes a las autoridades para actuar en una entidad financiera a fin de prevenir su colapso, impone mayores controles sobre los créditos hipotecarios y reduce el margen que las empresas tenían hasta ahora para imponer tasas en las tarjetas de crédito.

También destaca la creación de una agencia de protección al consumidor financiero que elaborará las nuevas normas sobre hipotecas, tarjetas de crédito y otros productos financieros. Además, las instituciones financieras con más de 10,000 millones de dólares en activos estarán bajo la supervisión de esta agencia que, aunque se establecerá dentro de la Reserva Federal contará con un director independiente, elegido por el presidente.

La reforma también incluye la creación del Consejo de vigilancia de la estabilidad financiera que estará formado por representantes del gobierno y de los principales reguladores. Esta nueva instancia estará encargada de prever los riesgos en el conjunto del sistema y coordinar las acciones para evitarlos.

GUÍA DE NEGOCIO DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

A nivel federal, el ranking de los principales bancos comerciales es el siguiente:

Ranking	Nombre (ciudad, estado)	Activos Consolidados
1.	J.P. Morgan Chase & Co. (New York, NY)	\$2,39 trillion
2.	Bank of America Corporation (Charlotte, NC)	\$2,17 trillion
3.	Citigroup Inc.(New York, NY)	\$1,88 trillion
4.	Wells Fargo & Company (San Francisco, CA)	\$1,01 trillion
5.	Bank of New York Mellon Corp. (New York, NY)	\$400.74 billion
6.	U.S. Bankcorp (Minneapolis)	\$389.07 billion
7.	PNC Financial Services Group Inc. (Pittsburgh)	\$327.06 billion
8.	Capital One Bank Corp. (McLean, Virginia)	\$298.3 billion
9.	HSBC North America Holdings Inc. (New York, NY)	\$289.55 billion
10.	State Street Corp. (Boston)	\$282.32 billion
26.	Santander Holdings USA Inc.	\$79.2 billion
30.	BBVA Compass Bancshares Inc.	\$69.6 billion

Fuente: BankRate y Forbes

LA INDUSTRIA FINANCIERA EN MASSACHUSETTS

La industria financiera en Massachusetts ha sido siempre uno de los pilares más fuertes de la economía.

La industria de servicios financieros en Massachusetts crea más de 180,000 puestos de trabajo y es la tercera industria más grande del estado. Este sector en Massachusetts esta tremendamente diversificado, desde empresas presentes en el ranking de fortune500 hasta pequeñas *start-ups*.

Una de las empresas líder del sector es *State Street Corp.*, localizada en Boston, que emplea a más de 29,000 trabajadores en todo Massachusetts.

Por otro lado, la agencia FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) ofrece los siguientes datos sobre el sector financiero en el Estado de Massachusetts:

	2013	2014
Entidades financieras	152	147
Activos (millones de dólares)	359,155	395,961
Rentabilidad Económica sobre Activos (mediana)	0.49%	0.46%

Fuente: Federal Deposit Insurance Corporation

<https://www.fdic.gov/bank/analytical/stateprofile/NewYork/Ma/ma.pdf>

FUENTES DE FINANCIACIÓN: BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS:

Antes de que se produjera la desregulación en el sector bancario, había una clara distinción entre las distintas instituciones financieras, y cada una estaba limitada a operaciones específicas. Por ejemplo, la actividad bancaria estaba generalmente restringida a tareas como abrir cuentas de ahorro o corrientes, prestar fondos, etc. Por otro lado, las agencias de bolsa (*stock brokerage firms*) se centraban en negociar títulos o valores y bonos por una comisión. Actualmente, esas limitaciones han desaparecido, por lo que se ha asistido a un proceso de diversificación de actividades por parte de todas las instituciones. Muchos bancos han entrado en el campo de actuación de las agencias de valores y viceversa.

Las instituciones financieras más comunes son:

- *National banks* (Bancos nacionales)
Los bancos nacionales no tienen oficinas en todo el país como suele suceder con los grandes bancos en otros países. Deben obtener autorización federal para operar y actúan bajo la supervisión de la Reserva Federal y de la Corporación Federal de Seguro de Depósito (Federal Deposit Insurance Corporation -FDIC-). El aspecto más importante del FDIC es que asegura depósitos de hasta 250 000 dólares en caso de bancarrota de una entidad bancaria. Un banco nacional está a su vez regulado por el estado en el que actúa.
- *State banks* (Bancos estatales)
Deben obtener una autorización de los gobiernos estatales para operar y están regulados por la comisión bancaria de cada estado. La mayoría de los bancos estatales pertenecen voluntariamente al Sistema de Reserva Federal y al FDIC. La distinción entre bancos nacionales y estatales tiende a desaparecer.
- *Savings and Loan Associations* (Asociaciones de ahorro y préstamo)
Estas entidades actuaban históricamente mediante cuentas de ahorro de particulares y concedían préstamos para financiar la adquisición de residencias. Actualmente actúan como bancos comerciales en muchos sentidos. La mayoría de estas asociaciones están aseguradas por el FDIC.
- *Credit unions* (Uniones crediticias)
Son similares a las asociaciones de ahorro y préstamo, pero están organizadas por y para un grupo específico de personas, tales como empleados de una compañía, etc. Conceden créditos a bajo interés a sus miembros.
- *Life insurance companies* (Compañías de seguros de vida)
Ofrecen una variedad amplia de productos financieros. Estas instituciones invierten en acciones, bonos, propiedad inmobiliaria, préstamos hipotecarios, etc.
- *Stockbrokerage houses* (Agencias de valores y bolsa)
Representan a sus clientes en la compra de acciones, bonos y otros instrumentos de inversión y aplican una comisión por estas operaciones. Estas instituciones también funcionan como asesores de compañías en una variedad de sofisticadas operaciones financieras y como inversores o representantes de venta para compañías que quieran colocar emisiones de acciones en el mercado.

- *Mortgage societies* (Compañías hipotecarias)
Empresas especializadas en conceder hipotecas, así como toda una serie de servicios asociados a la compraventa de inmuebles, por ejemplo, su utilización como garantías de créditos al consumo, refinanciación de hipotecas, etc. Están entre las principales entidades del país por el volumen de activos que manejan.

APERTURA DE UNA CUENTA BANCARIA:

Para que una entidad mercantil pueda abrir una cuenta bancaria en EE.UU. ha de cumplir algunos requisitos y presentar una serie de documentos:

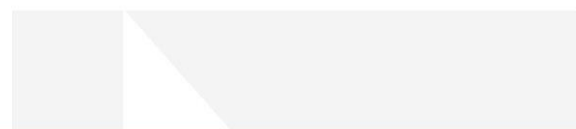
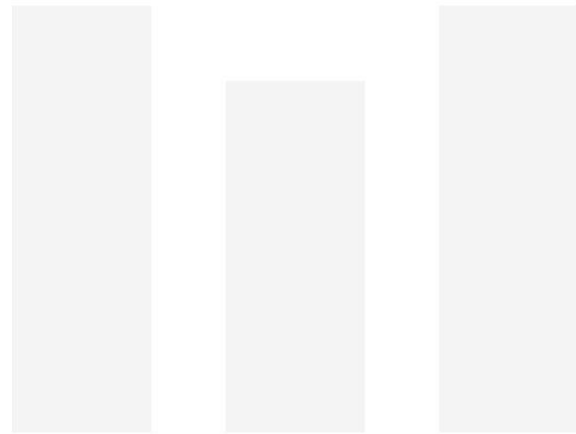
- Alta ante la Hacienda del país, el IRS (*Internal Revenue Service*, www.irs.gov).
- Tendrá que presentar su número de identificación fiscal, el llamado TAX ID (similar al CIF español), y los estatutos sociales; en el caso de una corporación, también es necesario aportar el *Certificate of Incorporation*, equivalente americano a la acreditación de que la empresa ha sido dada de alta en el registro mercantil en España.

Entre los principales servicios bancarios se encuentran:

- Servicios de depósitos comerciales (*Commercial Deposits Services*): Los bancos comerciales permiten que las empresas puedan cambiar dinero, retirar efectivo o hacer depósitos. Tanto las personas físicas como las jurídicas tienen acceso a los servicios bancarios por medio de los cajeros automáticos. Los Servicios de Depósito del Impuesto Federal (*Federal Tax Depository Services*) están disponibles para ayudar a evitar multas por pago atrasado de impuestos. El mismo día en que el banco acepta el pago es la fecha en la que se considera legalmente que ha sido realizado.
- Servicios de ahorro comercial e inversión (*Commercial Savings/ Investment Services*): Los Programas de Ahorro para Empresas (*Business Savings Programs*) permiten a los empresarios depositar una determinada cantidad en la cuenta de ahorros para obtener un interés anual y así acumular un crédito inmediatamente disponible. También se ofrecen inversiones a corto plazo mediante Certificados de Depósito.
- Servicios de préstamo (*Loan Services*): Las entidades crediticias ofrecen muchos servicios de préstamo, entre ellos pueden destacarse los siguientes:
 - Préstamos de capital circulante (*Working Capital Loans*).
 - Crédito renovable (*Revolving Line of Credit*).
 - Financiación de inventario o línea temporal de crédito (*Inventory Financing or Seasonal Line of Credit*).
 - Carta de crédito (*Letter of Credit*).
 - Financiación a través de cuentas pendientes de cobro (*Accounts Receivable Financing*).
 - Acuerdos de financiación o de arrendamiento financiero (*Financing and Leasing Arrangements*).
 - Préstamos de capital (*Capital Loans*).
 - Hipotecas (*Real Estate Mortgages*).

También se ofrecen otro tipo de servicios desde otros departamentos como:

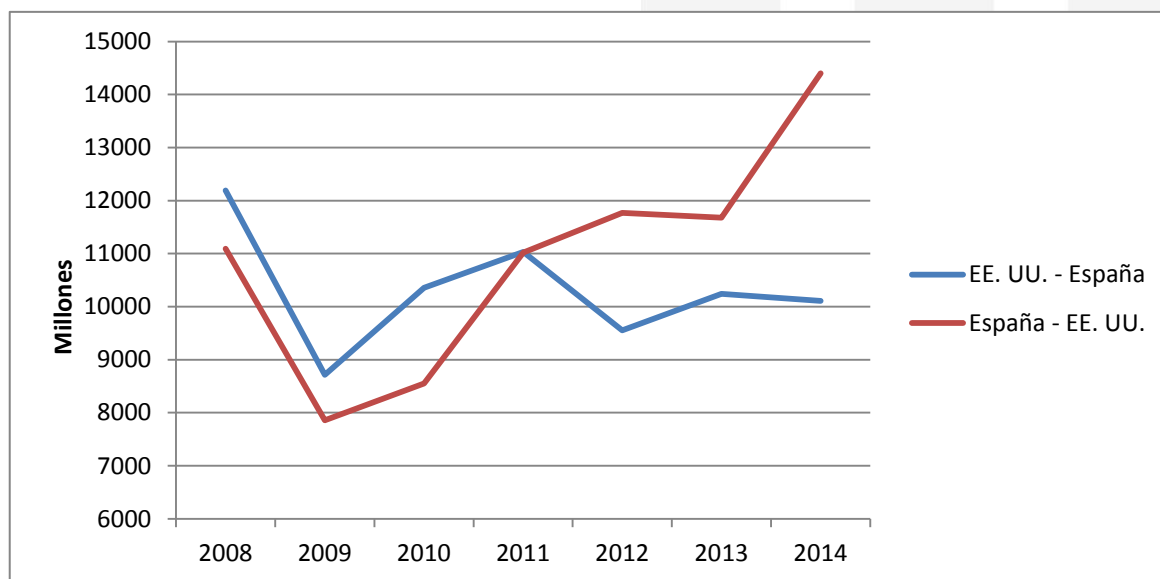
- Departamento de negocios (*Business Advice*): Generalmente los directores de los bancos o su personal realizan un seguimiento de las operaciones de sus clientes para servirles de guía y para resolver cualquier duda o petición de orientación que tengan.
- Departamento de créditos (*Credit Advice*): Los bancos tienen un departamento de crédito que se ocupa de los problemas que surgen cada día.
- Servicios de fideicomiso (*Trust Services*): La mayoría de los bancos tienen un departamento de fideicomiso que, entre otras cosas, se encarga de los asuntos financieros de las personas que desean que el banco les administre sus inversiones o propiedades.
- Servicios de caja de seguridad (*Safe Deposit Boxes*): Muchos bancos proporcionan servicios de caja de seguridad, que se utilizan para custodiar documentos importantes.



3. RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN: ESPAÑA – ESTADOS UNIDOS

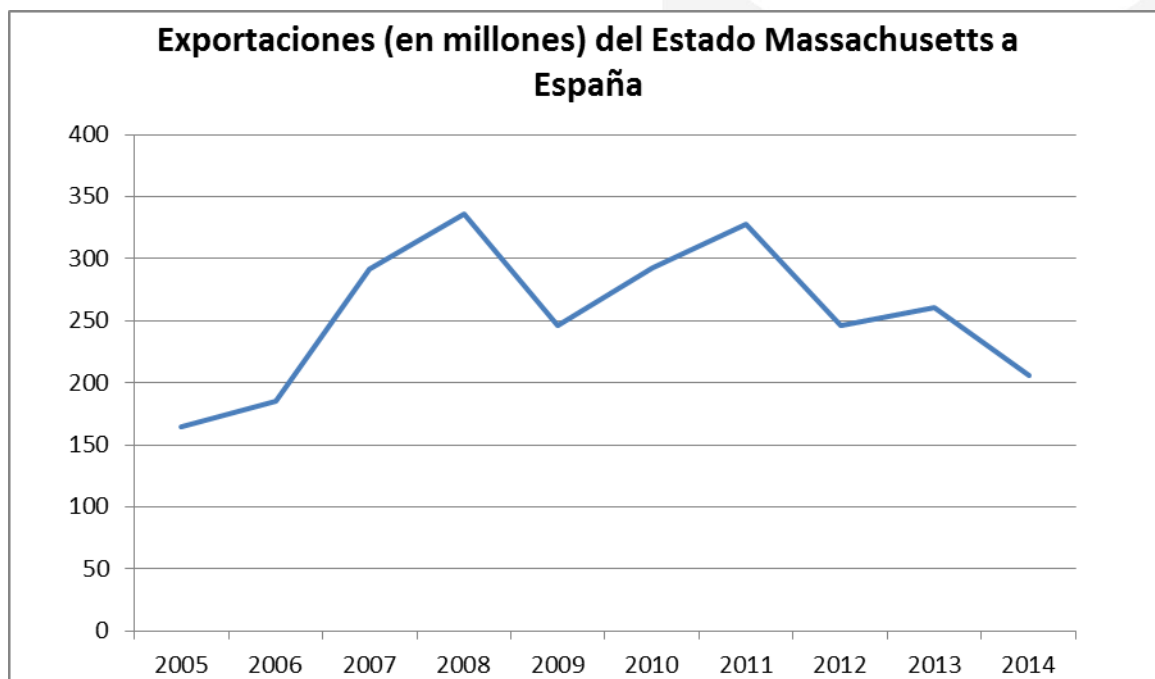
3.1. RELACIONES COMERCIALES

Para ver la importancia relativa del estado de Massachusetts con respecto al comercio exterior con España, primera vamos a analizar la balanza comercial con respecto al conjunto de la nación estadounidense. Así, en el grafico podemos ver la evolución de las exportaciones españolas a EE.UU. y las importaciones de éste a España.

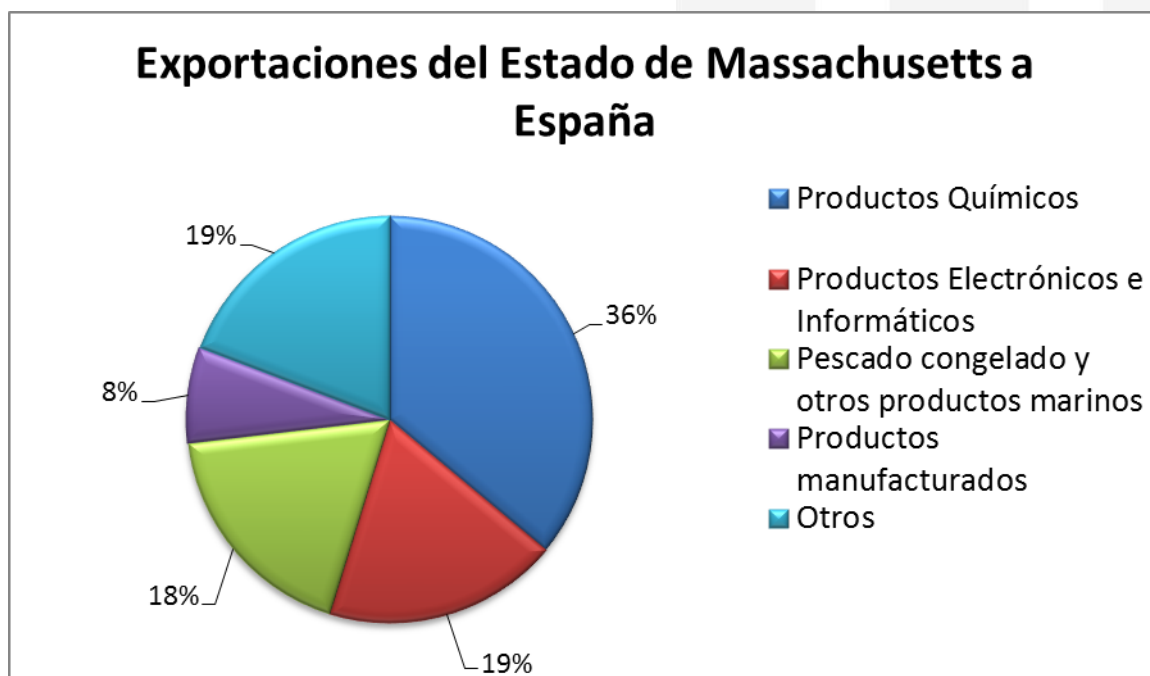


Fuente: ITA International Trade Administration – US Department of Commerce

En cuanto al comercio con el estado de Massachusetts, la ITA del Departamento de Comercio ofrece datos de exportaciones por estado y no de importación, por lo tanto en el siguiente grafico se muestra el nivel de exportaciones de Massachusetts a España de la última década.



En este otro gráfico, también referente a la relación comercial entre Massachusetts y España, se puede apreciar los productos que Massachusetts exporta a España.



3.2. INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESTADOS UNIDOS

En Estados Unidos la inversión extranjera encuentra generalmente un clima favorable y receptivo. No hay restricciones a la propiedad extranjera de empresas o a la adquisición de participaciones en compañías estadounidenses, salvo en sectores considerados sensibles por motivos de seguridad nacional, como pueden ser defensa, telecomunicaciones o energía. Según la ley *Exon-Florio*, el *Committee on Foreign Investments in the United States (CFIUS)* analizará las adquisiciones de empresas norteamericanas por entidades extranjeras y, tras la pertinente investigación, elevará sus conclusiones y recomendación al Presidente, que podrá prohibir las operaciones que estime pongan en peligro la seguridad nacional.

El 26 de julio de 2007, el Congreso aprobó la *National Security Foreign Investment Reform and Strengthened Transparency Act (Public Law No: 110-49)*, con el objetivo de reformar la *Defense Production Act* de 1950 y, concretamente, las funciones del *CFIUS*. Esta reforma supone un mayor escrutinio sobre las inversiones extranjeras en Estados Unidos, por lo que operaciones como la adquisición de puertos o infraestructuras energéticas, o la construcción y gestión de infraestructuras terrestres (autopistas, túneles, etc.) podrían verse afectadas.

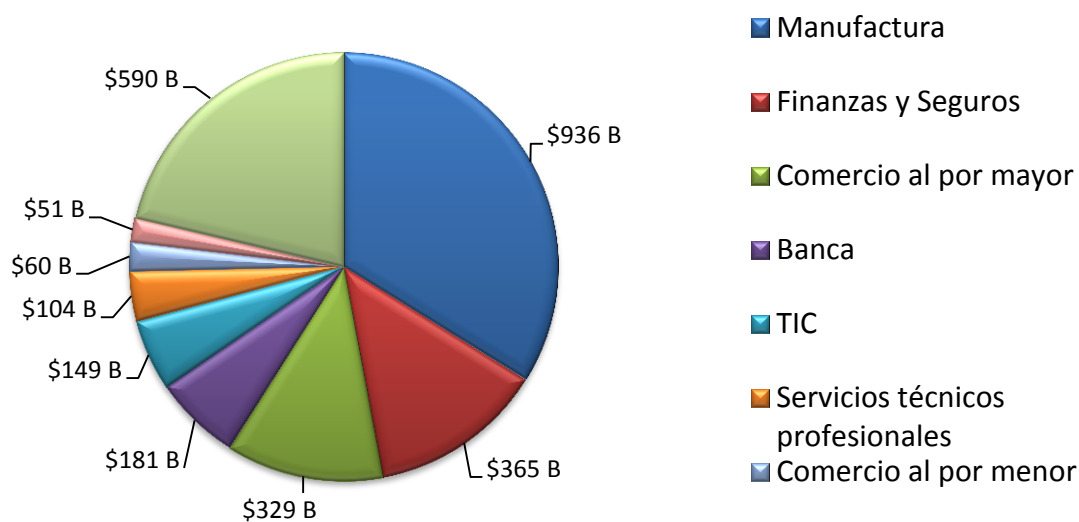
El capital extranjero está sujeto a las mismas condiciones que el nacional. De este modo, las operaciones, tanto de empresas extranjeras como norteamericanas, están sujetas a la ley *Hart-Scott-Rodin*, que permite al gobierno federal vetar cualquier fusión, adquisición o consolidación que ponga en peligro la libre competencia.

La actividad empresarial está regulada por diferentes agencias y organismos públicos, que pueden tener carácter federal o estatal. Su campo de actuación incluye áreas como la recaudación fiscal, supervisión contable, aplicación de la regulación medioambiental, regulación de productos químicos y farmacéuticos o defensa de la libre competencia. La actuación de estas agencias puede imponer algunos límites a ciertas actividades, pero, en cualquier caso, serán los mismos que encuentren las empresas locales en el desarrollo de su negocio y de carácter similar a los que se pueden presentar en el resto de países industrializados. Conviene mencionar que las labores de supervisión y regulación de ciertos sectores económicos pueden ser competencia del Gobierno (nivel federal), de los estados (nivel estatal) o estar compartidas por ambos niveles.

El stock de inversión directa extranjera (FDI) en los Estados Unidos, conocido como FDIUS fue de 2,8 trillones de dólares en 2013. La Inversión Directa Extranjera representa en torno al 16.5% del PIB nacional. Solamente en 2013, empresas internacionales invirtieron \$236 millardos en la economía americana, lo que resultó en un aumento del 35% con respecto a 2012. 2013 fue el tercer mejor año en términos de FDIUS en la última década.

En 2013 Estados Unidos fue el país de todo el mundo que más inversión directa extranjera consiguió atraer, por encima incluso de países como China, Rusia, Hong Kong o Brasil. No obstante, según el *World Investment Report*, las empresas extranjeras invirtieron más en el conjunto de la Unión Europea (UE) que en los Estados Unidos para el año 2013.

FDIUS Acumulado por Industria

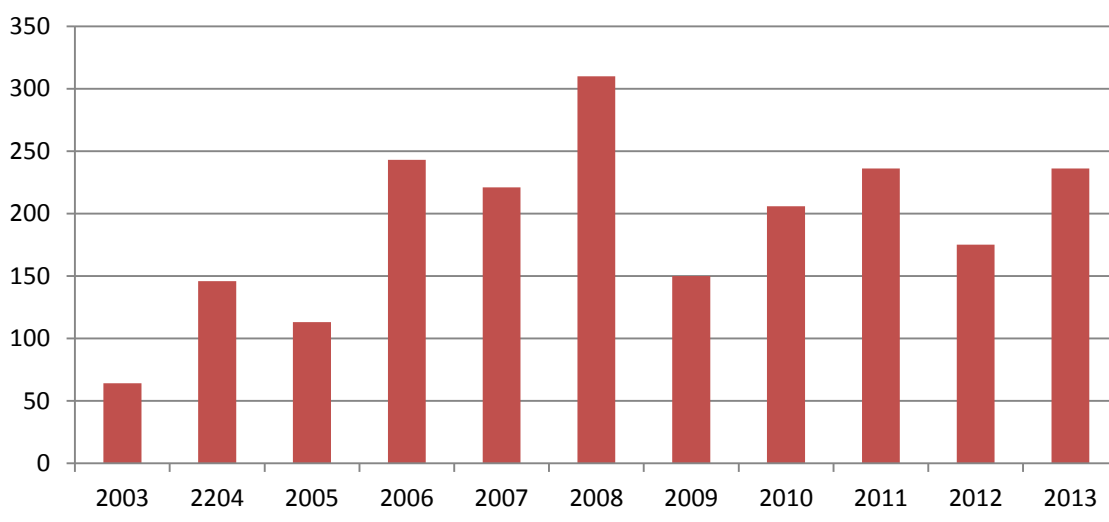


Fuente: Organization for International Investment 2014 Report

Dentro de la industria manufacturera podemos encontrar diversos sectores entre los que se encuentran los químicos, el transporte de equipamiento, el petróleo, maquinaria, comida, etc. Las empresas extranjeras invierten fuertemente en el la Manufactura de Químicos, donde el FDIUS acumulado a finales de 2013 fue de 280 millardos de dólares. Otros sectores que atraen menormente la inversión extranjera son el Equipamiento de Transporte (cubre entre otros automóviles y partes de automóviles) y el del petróleo con 110 y 108 millardos de dólares respectivamente.

El siguiente gráfico muestra la evolución histórica de la inversión extranjera directa en Estados Unidos desde el 2003.

Evolución histórica del FDIUS (datos en billones de dolares)



Fuente: Organization for International Investment 2014 Report

3.3. PRESENCIA ESPAÑOLA EN MASSACHUSETTS

El stock de FDI acumulado en Estados Unidos llegó hasta los 48,528 millones de dólares en 2013. Sin embargo, este mismo se ha visto reducido en un 63% desde 2009. Por otra parte, en cuanto a la presencia de las empresas española en Estados Unidos es importante destacar que España genera más de 69,000 puestos de trabajo y 40 723 millones de dólares.

En Massachusetts se encuentran establecidas aproximadamente 20 empresas españolas como por ejemplo: Albasolar LLC, Axis Corporate, Santander Holdings USA, Bogaris Agriculture SL, Comexi GroupNorth America, 4 Sight Group, Intelligent Pharma LLP, Lipopharma Inc, Mapfre USA Corp, Progenika Inc, Service Point USA Inc, Biokit USAInc, EFRON o Instrumentation Laboratory Company.

De entre todas ellas, destaca el Banco Santander, S.A. que tiene establecida, en Boston, su filial *Santander Holdings USA*. El Banco Santander emplea en el noreste de Estados Unidos a más de 9,500 trabajadores en sus más de 700 sucursales y ofrece servicios en 5 áreas: Auto Finanzas y Alianzas, Banca Comercial e Inmobiliaria, Banca Corporativa, Banca Global y Banca Minorista.

4. ESTABLECER UN NEGOCIO EN EL ESTADO DE MASSACHUSETTS

4.1. ESTRUCTURA DE UNA EMPRESA

Los inversores extranjeros en el estado de Massachusetts pueden hacer uso de diversas formas de sociedades mercantiles. La apertura de una entidad está sujeta a las normas de todas las administraciones que posteriormente intervendrán en su regulación (local, estatal y federal).

- **Corporation**

Es el tipo de sociedad más utilizada por las compañías de mayor tamaño y la preferida normalmente por el inversor extranjero. Cuenta con personalidad jurídica propia, el capital social se divide en acciones y la responsabilidad del accionista viene limitada a su participación social.

Coincide en muchos aspectos con la **Sociedad Anónima** española, pero en el caso de la Corporación no se requiere un capital social mínimo para su constitución. Los requisitos para su formación son menores y su funcionamiento, muy similar. El tipo de Corporación básica es la *C Corporation*. Existen otras dos variedades: la Sociedad de Profesionales (*Professional Service Corporation*) y la *S Corporation*.

El mayor problema con la este tipo de sociedades es la doble imposición. En primera instancia los beneficios de la empresa tributan por el impuesto de sociedades (*Corporation Tax*) y, una vez los dividendos se distribuyen entre los accionistas, tributan por el impuesto de la renta sobre personas físicas (*Personal Income Tax*).

Una forma de resolver el problema de la doble imposición es la *S Corporation*, que difiere en el tratamiento fiscal que recibe, ya que los beneficios de la empresa no tributan por el impuesto de sociedades, sino por el impuesto sobre la renta de cada uno de los accionistas. Para poder formar una *S Corporation*, la empresa ha de satisfacer ciertos requisitos: se debe elegir este tipo de estructura en los primeros 75 días tras su establecimiento o al comienzo del año fiscal y puede tener un máximo de 100 socios, que deben ser residentes en Estados Unidos. Además no todos los estados reconocen la *S Corporation*,

En el caso de la *Professional Service Corporation*, los miembros deben ser profesionales licenciados en una misma actividad. Su ventaja es que cada socio es únicamente responsable de sus actuaciones, y no responde por las negligencias en las que puedan incurrir el resto de los asociados.

- **Limited Liability Company (LLC)**

La LLC es parecida a una *Sociedad de Responsabilidad* Limitada en España y a la *S Corporation*, con la salvedad de que no existen limitaciones en el número de socios. El tratamiento fiscal que se le da a este tipo de empresa es el mismo que el que recibe la sociedad colectiva, es decir, tributan los beneficios distribuidos a los miembros, en el impuesto sobre la renta de cada socio, no por el impuesto sobre los beneficios de la compañía. La responsabilidad de los miembros se limita a su inversión personal en la empresa. La duración de esta sociedad se decide cuando se solicita su constitución, aunque puede extenderse mediante un convenio entre los socios. El proceso de constitución de este tipo de entidad suele ser más complejo y formal que el de la sociedad colectiva.

Normalmente este es tipo de entidad preferida para las pequeñas empresas con un inventario reducido o del sector servicios.

- **General Partnership**

Es el equivalente a la *Sociedad Colectiva* española. La principal característica de este tipo de sociedad es que todos los socios tienen responsabilidad ilimitada, independientemente del capital desembolsado. No se requiere un capital mínimo para constituir la sociedad. Es aconsejable que los socios celebren un convenio por escrito, llamado convenio de asociación (*partnership agreement*), para definir los derechos y obligaciones de cada uno. Los beneficios de este tipo de empresa tributan en el régimen fiscal de la renta personal de los socios como rendimientos de una actividad profesional. Es necesario registrar ante el County Clerk el nombre comercial de la empresa a través del formulario “Doing Business As” en la página web siguiente:

<http://www.business.gov/register/business-name/dba.html>

- **Limited Partnership**

Tiene que estar formada por al menos un socio con responsabilidad ilimitada (*general partner*) y uno o más socios con responsabilidad limitada a sus respectivas contribuciones de capital (*limited partners*). Las participaciones de los socios de responsabilidad limitada son equivalentes a acciones, lo que complica la estructura de la sociedad, ya que se tiene que cumplir con las leyes que rigen este tipo de participaciones en los diferentes estados. Equivale a una sociedad comanditaria española. Se debe registrar en el Departamento de Estado de Nueva York un certificado de asociación (*Certificate of Limited Partnership*) y hacerlo público (*Affidavits of Publication*). Los ingresos se deben declarar en la declaración de la renta de cada uno de los socios.

- **Limited Liability Partnership (LLP)**

Es una figura relativamente reciente que aún no está reconocida en algunos estados. Es similar a un General Partnership, pero generalmente los socios quedan exentos de las responsabilidades que recaigan sobre otros socios. Sin embargo, sí responden plenamente de las consecuencias de sus actuaciones en representación de la empresa. Su tratamiento fiscal es igual al de un General

Partnership. En este caso, la empresa se debe registrar ante el Departamento de Estado de Massachusetts (mediante el documento llamado Articles of Organization).

- **Sole Proprietorship (Propietario individual)**

Es la forma más sencilla de estructurar un negocio y la más usada para el inicio de una actividad empresarial a pequeña escala. Es necesario registrar ante el County Clerk el certificado “Doing Business As”, que especifica el nombre comercial de la empresa. Dependiendo de la actividad, se puede necesitar una licencia (en casos como un despacho de abogados o contables). El propietario individual es responsable último de todas las obligaciones en las que incurra el negocio o actividad profesional. Fiscalmente, los beneficios derivados de la actividad se tratarán como rendimiento del trabajo del propietario de la empresa.

- **Branch (Sucursal de una empresa extranjera)**

La sucursal no tiene personalidad jurídica propia, no es titular de derechos y obligaciones, es una extensión de una compañía extranjera y depende completamente de la sociedad matriz, que responde legalmente de todas las obligaciones que pudiera contraer. Al no ser una sociedad constituida en EE.UU., no tiene que cumplir con todas las formalidades legales que conlleva la constitución de una empresa (se eliminan los trámites de su constitución jurídica pero se limitan las posibilidades de operar). El establecimiento es mucho más sencillo, únicamente se debe obtener una autorización para operar en el estado en que vaya a establecerse. De igual modo, no se exige un capital mínimo o máximo a la empresa matriz y no hay requerimientos para una auditoría estatutaria. Sin embargo, se exige una gestión adecuada de los libros y registros que refleje con claridad los ingresos de la sucursal.

- **Otras modalidades de inversión**

Otro modo de implantarse es la *joint venture*, un acuerdo de cooperación entre dos o más empresas que implica la creación de una nueva entidad con personalidad jurídica propia. Esta fórmula ha sido utilizada por empresas españolas que se han asociado con compañías distribuidoras de productos similares para aprovechar la red de distribución de la compañía norteamericana.

En el sector inmobiliario existe desde 1960 la figura de los REITs (Real Estate Investment Trust), un tipo societario de inversión cuyos activos son bienes inmuebles, que normalmente cotiza en bolsa y que disfruta de una fiscalidad especial a cambio de distribuir casi la totalidad de sus beneficios en forma de dividendos a sus accionistas.

4.2. PASOS A SEGUIR

El proceso de creación de una entidad mercantil, *incorporation*, en Estados Unidos difiere del que se sigue en España. En general, el procedimiento es más rápido y sencillo, ya que en Estados Unidos los requisitos para la creación de la empresa son menores. Las principales diferencias son:

- No se requiere un capital mínimo para la constitución de ningún tipo de entidad.

- Su constitución se realiza ante una serie de instituciones del estado sin la intervención de una figura como la del notario público en España. La contratación de un abogado no es necesaria aunque sí conveniente.
- Las empresas son entidades estatales y en aunque algunos trámites son necesarios a nivel federal, en última instancia, es la legislación estatal la que determina el proceso y las peculiaridades en cada caso.

Los trámites a realizar para poder operar en el Estado de Massachusetts son los siguientes:

A) Registro del Nombre Comercial

El primer paso para empezar un negocio es registrar el nombre con el que va a operar. Este procedimiento se puede realizar online en la siguiente dirección: <http://www.sec.state.ma.us/cor/corpdf/c156ds402950c11318.pdf>.

A la hora de registrar el nombre comercial, es muy importante comprobar que el nombre elegido no está siendo utilizado y que no esté registrado. El nombre comercial se puede reservar por un máximo de 60 días tras el pago de 30 dólares. Para ello, se puede acudir al link: <http://corp.sec.state.ma.us/corp/BusNameRes/BusNameResSummary.asp>

En el caso de los empresarios individuales, existen algunas limitaciones en cuanto al nombre de la empresa. No pueden usar ningún término del tipo “asociado”, “grupo”, etc. y en ningún caso serán válidos los términos “*Limited*”, “*Ltd*”, “*Inc.*” o “*Corp.*”, que son de uso exclusivo para las *corporations*.

Si se va a operar bajo nombre como *Sole proprietorship* (Propietario Individual) o *General Partnership* (Sociedad Colectiva), éste se deberá registrarse obligatoriamente en la *County Clerk's Office*.

Si su negocio es una *Corporation*, una *Limited Liability Company* o una *Limited Liability Partnership* necesitara registrar una nueva entidad empresarial en la *Secretary of The Commonwealth Corporations Division*.

En el caso de las empresas extranjeras que quieran establecerse en Massachusetts, tendrá que ser el mismo nombre que se utilice fuera del estado. Si estuviese en uso, se deberá registrar el nombre alternativo a través de la fórmula “*doing business as*”.

B) Registro de la Entidad

Posteriormente se deberá cumplimentar el registro de la entidad, especificando el nombre y el tipo de entidad que se está creando. Estas gestiones se han de realizar ante el *Department of Revenue* del estado de Massachusetts. Esta gestión se puede realizar por Internet, el coste es de 200 dólares:

<https://wfb.dor.state.ma.us/webfile/Business/Public/WebForms/Registration/Register.aspx>

C) Obtención del número de identificación del empresario (*Federal Employer Identification Number*)

Su obtención es obligatoria, con excepción de los empresarios individuales, que pueden utilizar su número de seguridad social. La entidad recaudadora federal (*Internal Revenue Service, IRS*) asigna este número para identificar a las empresas como contribuyentes federales. Para obtener el número de identificación, se necesita el número de seguridad social estadounidense de uno de los propietarios de la entidad, y si ninguno lo tiene deberá previamente obtenerse un número de contribuyente individual (*Individual Taxpayer Identification Number*) para el propietario extranjero. La obtención del EIN es gratuita y se puede hacer por correo ordinario o de forma on-line.

Para obtener el EIN de una empresa de nueva creación se necesita, en el caso por ejemplo de una LLC, el *Social Security Number (SSN)* de uno de los miembros o si el miembro va a ser una entidad el EIN de esa misma entidad. Por ello, cuando el miembro va a ser una empresa española localizada en España, ésta debe solicitar para ella misma un EIN. Este trámite se puede hacer por teléfono también. Para más información véase: <http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=98350,00.html/>

C) Licencias

Además, ciertos tipos de negocios requieren licencias especiales para operar dentro de los estados. Para asegurarse sobre la necesidad de una licencia y del organismo competente en el asunto, el organismo a contactar es el *Commerce & Economic Growth Commission* de Massachusetts.

E) Pago de Salarios

En primer lugar, existe una diferencia entre un empleado y un contratista individual y las responsabilidades del empresario son distintas ante la fiscalidad federal y estatal. La principal diferencia reside en el derecho del empleador a controlar la forma en que un empleado trabaja. Por otro lado, un contratista individual es equivalente a la subcontratación de un servicio y está exento a retenciones.

En caso de que se paguen otros salarios aparte de la remuneración de los propios socios, es necesario que se informe trimestralmente a la administración. Para más información, dirigirse a la *Social Security Administration* (www.ssa.gov).

El empleador tiene la obligación de informar sobre el pago de salarios así como retener parte del salario del empleado y abonar los impuestos correspondientes.

F) Seguros

De acuerdo con la ley estatal, toda empresa empleadora tiene la obligación de contratar seguros de Compensación (*Worker's Compensation Insurance*) y de Invalidez (*Disability Insurance*) para sus trabajadores.

<http://www.mass.gov/?pageID=cagohomepage&L=1&L0=Home&sid=Cago>

Por otro lado, muchas empresas proporcionan a sus empleados un seguro médico (*Health Insurance*) como un beneficio adicional, aunque no obligatorio. La mayoría de las organi-

zaciones con más de 100 empleados ofertan a sus empleados seguros médicos que, dependiendo del caso, pueden ser abonados por ambas partes o por la empresa totalmente.

Se recomienda utilizar una sola entidad aseguradora para todas las necesidades propias del negocio. Un agente de seguros puede, además, asesorarle sobre los seguros obligatorios de los empleados, etc.

G) Patentes y marcas

Una de las primeras acciones que se debe considerar, especialmente en el caso de que se contrate un agente o distribuidor, es registrar las marcas y logotipos que se quieran proteger. Véase [Anexo III](#) para mayor información.

Para registrar una marca con validez de 5 años en el estado de Massachusetts se debe abonar una comisión de 50 dólares y presentar los documentos indicados en la siguiente dirección: <http://www.sec.state.ma.us/cor/corpweb/cortmsm/tmsmfrm.htm>

4.3. INCENTIVOS Y ORGANISMOS DE APOYO A LA INVERSIÓN

En Estados Unidos existen incentivos para la inversión extranjera, a nivel federal, estatal y local.

El programa del gobierno de Estados Unidos “Invest in America” es el principal mecanismo que gestiona la promoción de inversiones extranjeras directas y es el complemento federal a las iniciativas de desarrollo económico de cada uno de los estados del país. A través de la página web de *Select USA* (<http://selectusa.commerce.gov/>) se pueden encontrar todos los incentivos a nivel federal clasificados por industria, agencia, tipo de incentivo etc. Además desde aquí se pueden visitar las diversas agencias de desarrollo estatal y regional.

Una compañía extranjera gozará de los mismos derechos y obligaciones que una compañía estadounidense activa en el mismo negocio y que opere en el mismo lugar. Los incentivos más utilizados por los estados, condados o municipios que compiten por la presencia de una empresa en su jurisdicción son las “vacaciones fiscales” (*tax breaks*), así como condiciones favorables de financiación para la inversión. Asimismo, en muchos casos hay incentivos a la creación de empleo y a la formación de trabajadores.

Los principales beneficiarios de estos incentivos son las empresas que realicen inversiones en proyectos que supongan la contratación de un alto número de empleados. Hay que tener en cuenta que, no hay incentivos para la creación de una filial o sucursal comercial. Todos los estados y, en muchos casos, los condados, tienen agencias dedicadas exclusivamente a la promoción de sus territorios como destino de la inversión extranjera.

El estado de Massachusetts cuenta con una amplia gama de incentivos dirigidos a fomentar el crecimiento económico y favorecer la atracción de inversiones productivas de las empresas. La mayoría de estos incentivos se engloban dentro del Programa de Incentivos para el Desarrollo Económico de Massachusetts o EDIP (Massachusetts Economic Development Incentive Program), diseñado para atraer y retener empresas en zonas de objetivo económico específicas, Economic Target Areas (ETAs), en su denominación original en inglés.

El Instituto Coordinador de la Ayuda Económica, Economic Assistance Coordinating Council (compuesto por 11 miembros y englobado dentro del Massachusetts Office of Business Development), es el encargado de administrar este programa, y por tanto, de designar las áreas objetivo.

Los proyectos certificados son proyectos de empresas que aumentan sus operaciones ya existentes en un Área de Objetivo Económico, construyendo nuevas instalaciones y creando empleo.

- **Incentivos Estatales.**

El estado de Massachussets ofrece como incentivo una deducción fiscal del 3% del coste de las propiedades materiales adquiridas, construidas o reconstruidas durante el año fiscal neto, después de las deducciones federales aplicables. Tienen derecho a disfrutar de este subsidio incentivo las empresas fabricantes, algunas entidades dedicadas a investigación y desarrollo y las empresas dedicadas principalmente a la agricultura o a la pesca comercial.

- **Incentivos Municipales sobre la propiedad**

Tax Increment Financing, TIF: los municipios de Massachusetts pueden personalizar este incentivo con el objetivo del desarrollo de la creación de empleo con una exención (de entre el 5% y el 100%) durante un periodo de 5 a 20 años de este impuesto aplicado sobre un porcentaje del incremento de valor que experimentan las instalaciones de la empresa mediante nuevas construcciones o mejoras significativas. Para acogerse a este beneficio debe existir un acuerdo previo entre la empresa y el municipio.

- **Otros Incentivos**

- **Incentivos fiscales por I+D (Research & Development Tax Credit):**

Massachusetts ha aumentado sus incentivos en el campo de I+D hasta conseguir una de los programas más atractivos para aquellas empresas que invierten en I+D. Está dividido en dos categorías:

- La primera está destinada a los denominados Qualified Expenses, que son los gastos de investigación realizados que pueden recibir deducciones fiscales por I+D por parte del gobierno federal. A estos gastos se les aplica una deducción del 10%.

- El segundo tipo de incentivo se puede aplicar a los denominados pagos de investigación básicos. Se calcula al 15% y está dirigido a los gastos relacionados con donaciones y contribuciones a organizaciones de investigación como hospitales o universidades. Las ventajas principales de estos incentivos respecto a los ofrecidos por otros Estados es que son incentivos permanentes. Se pueden aplicar sin perjuicio de los Subsidios Fiscales a la Inversión (ITC), del 3% (o del 5% dentro del Programa de Incentivos para el Desarrollo Económico). A diferencia de otros incentivos, puede reducir los impuestos de las empresas hasta el impuesto mínimo de 456 dólares.

- **Fondo para la formación de los empleados (The Workforce Training Fund):**

El objetivo de este fondo es proporcionar a las empresas recursos para formar a sus empleados. Se conceden en forma de aportaciones directas y van desde los 2.000 a los 100.000 dólares. En circunstancias excepcionales, para la financiación de programas de formación que conlleven la creación de un gran número de nuevos empleos, el Estado puede aumentar las subvenciones, con un límite de un millón de dólares. Este programa cuenta también con una versión “Express” para pe-

queñas empresas (con un máximo de 50 trabajadores). Las empresas solicitantes deben escoger un curso de formación de una lista preestablecida. Los incentivos son de un máximo de 3.000 dólares por empleado por curso y de hasta 30.000 dólares por empresa al año.

- **Programa de Acceso a Financiación (Capital Access Program):**

Este programa incentiva que las instituciones financieras del Estado concedan préstamos de hasta 500.000 dólares a las pequeñas empresas (con un máximo de 5 millones de dólares anuales de ingresos) que no han obtenido financiación para sus proyectos por los cauces tradicionales.

4.4. SECTORES CON MAYORES OPORTUNIDADES DE INVERSION EN MASSACHUSETTS

El proyecto *US cluster mapping*, dirigido por la Universidad de Harvard y con la colaboración del Profesor Michael Porter, clasifica la economía estatal y regional de los Estados Unidos en clústers.

Mediante esta clasificación se intenta informar y potenciar las ventajas competitivas de fortalezas de cada estado y región. Concretamente, en el estado de Massachusetts los clúster que más destacan son los siguientes:

Clúster
Aeronáutica y Defensa
Biofarmacia
Educación
Servicios Financieros
Marketing
Seguros
Tecnología Informática
Manufactura

4.5. COSTES DE APERTURA

- Coste del espacio alquilable

PRECIO MEDIO ALQUILER OFICINA EN LAS AFUERAS Y CENTRO DE BOSTON (estimado en US\$ año/m ²)	
Distrito central de negocios (central business district)	
Clase A	584,42
Clase B	411,6
Precio medio de oficina de Boston ciudad	540,97
ZONA SUBURBANA	
Zona norte	192,24
Zona centro	176,36
Zona MetroWest	203,80
Precio medio de oficina suburbana	192,20

Fuente: CRESA Local Markets Report

4.6. NORMATIVA

a. Legislación sobre Partenariados Público-Privados (PPP)

Los PPP, *Public-Private Partnerships*, son un fenómeno relativamente nuevo en Estados Unidos. El Congreso ha aprobado legislación para fomentar el uso de Partenariados Público-Privados con el fin de cubrir necesidades públicas en sectores como transporte, educación, aguas y saneamiento. Grandes estados como Florida, Texas y California ya han utilizado el modelo y según datos del Departamento de Transporte de EE. UU., de enero de 2011, 28 estados y un territorio asociado han aprobado legislación específica para autorizar la participación del sector privado en proyectos de transporte. Se trata de un mercado en crecimiento, principalmente por la favorable predisposición de los Departamentos de Transporte estatales, en el que las empresas españolas han entrado con mucha fuerza.

Concretamente en el estado de Massachusetts, se aprobó en 2009 una ley que facilita los Partenariados Público-Privados entre instituciones de transporte públicas y entidades privadas con el fin de incentivar el empleo y conseguir tener un sistema de transportes que, en cualquier otro caso, requeriría financiación mediante los fondos de los contribuyentes. Para ello se creó la *Massachusetts Public-Private Partnership Oversight Commission* cuyo objetivo es fomentar formación de Partenariados Público-Privados en el Estado. Para más información visitar el enlace:

<http://www.massdot.state.ma.us/BoardsCommittees/PublicPrivatePartnershipOversightCommission.aspx>

b. Normalización y certificados de productos

La normativa de homologación y estandarización en Estados Unidos es amplia, compleja y muy descentralizada. El sector privado y voluntarios del sector público colaboran en las actividades necesarias para la estandarización con fondos provenientes del sector privado, no a través de ayudas federales.

La mayor parte del proceso de estandarización se lleva a cabo por el sector privado y se basa en el consenso de todos los miembros que forman el comité. Para evitar conflictos entre las partes y que el consenso sea lo más equilibrado posible, no se permite que ninguna organización lleve el control total del mismo.

La estrategia de los Estados Unidos, respecto a la estandarización, *National Standards Strategy for the United States (NSS)* se basa por tanto en el compromiso del sector privado, la iniciativa voluntaria, el consenso, el aperturismo y la transparencia.

Los actores implicados en el desarrollo de estándares, Standards Developing Organizations (SDO), pueden ser sociedades profesionales, asociaciones sectoriales, empresas de certificación, organizaciones que sólo desarrollan estándares o consorcios Industriales (*Standards Setting Organizations* o SSO).

Como determina la *National Technology Transfer and Advancement Act*, el Instituto Nacional de Estándar y Tecnología (NIST) reúne a agencias federales así como a los gobiernos estatales y locales para proporcionar al estándar aprobado por el sector privado una mayor confianza. El NIST trabaja conjuntamente con el Instituto Americano Nacional de Estándar (ANSI), que, a su vez, es miembro de la Organización Internacional de Estandarización (ISO)

Con el paso del tiempo, a través de la presión de organizaciones de consumidores, aseguradoras y otros actores interesados en ello, estos estándares pueden convertirse en obligatorios para la industria. No obstante, siempre en concordancia con la el Acuerdo sobre Barreras Técnicas de la Organización Mundial del Comercio de la cual Estados Unidos es Miembro.

Para una búsqueda específica de estándares se recomienda acudir a los siguientes enlaces: gsi.nist.gov/global/index.cfm/L1-5/L2-44/A-171 y www.nist.gov/standardsgov/

c. Protección de Patentes y Marcas

Una patente es un tipo de derecho o conjunto de derechos exclusivos de propiedad, concedidos por un estado a un inventor, o a su cesionario, por un período limitado de tiempo a cambio de la divulgación de una invención. Este período es normalmente de veinte años.

Dentro de EE. UU., la Ley de Protección de los Inventores Americanos que fue promulgada en noviembre de 1999 y modificada por la Ley Técnica de Enmiendas de la Propiedad Intelectual y la Tecnología Avanzada de 2002 regula la concesión de patentes. Por su parte, en el marco internacional destacan el Tratado de la Ley de Patentes (*Patent Law Treaty*) y el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (*Patent Cooperation Treaty*).

La gestión de adquisición de la patente puede ser dividida en cinco pasos sencillos:

1. Buscar y comprobar en la base de datos USPTO Patent full-text and Image si una idea ya ha sido patentada. <http://patft.uspto.gov/>

2. Solicitar la patente mediante el Sistema Electrónico (Electronic Filing System) como registrada (para mejorar una solicitud existente, seguir el proceso de solicitud o acceder a una que ya esté guardada) o no registrada (solicitud básica de presentación de patentes).
<http://www.uspto.gov/patents/process/file/efs/index.jsp>
3. Comprobar el estado de una solicitud de patente en curso o cualquier otra aplicación publicada usando el Sistema de Información de Solicitud de Patente (PAIR).
<http://www.uspto.gov/patents/process/status/index.jsp>
4. Mantener una patente mediante el pago de las tasas de mantenimiento utilizando la contabilidad de los ingresos y el sistema de gestión. Hay tres métodos de realizar el pago: mediante Internet, fax o correo ordinario.
<http://www.uspto.gov/patents/process/maintain.jsp>

Por último, la autoridad normativa para la protección de patentes y marcas es la *United States Patent and Trademark Office*, cuyas oficinas centrales se encuentran en Alexandria, Virginia. (<http://www.uspto.gov>).

En el caso de las marcas, se define a éstas como una palabra, frase, símbolo o diseño, o una combinación de éstos, que identifica y distingue los bienes o servicios producidos por una persona específica o por una empresa.

La Ley de Marcas de 1946, (también conocida como la Ley de Lanham) regula el registro federal de marcas. Esta ley queda recogida en el Título 15 del US Code sección 1051 (Para una información más completa y detallada se puede dirigir a http://www.uspto.gov/trademarks/law/CFR_12-28-09_tmlaw2.pdf).

La solicitud de registro puede realizarse vía Internet, usando el Sistema Electrónico de Solicitud de Marcas (TEAS, según sus siglas en inglés), disponible en <http://www.uspto.gov/teas/eTEAS/index.html>; o bien vía correo ordinario: enviando la solicitud a la siguiente dirección: *Commissioner for Trademarks* P.O. Box 1451 Alexandria, VA 22313-1451. Dicha solicitud debe incluir el nombre del solicitante, un nombre y dirección para la correspondencia, un dibujo claro de la marca, una lista de los bienes o servicios, y la tasa de registro de al menos de una de las clases de los bienes o servicios. Las tasas actuales se pueden encontrar en la siguiente página web: <http://www.uspto.gov/web/offices/ac/qs/ope/fee2009september15.htm>, para las distintas clases dirigirse a <http://www.uspto.gov/faq/trademarks.jsp>. Los derechos de una marca comercial registrada pueden durar indefinidamente si el propietario sigue utilizando la marca en relación con los productos y/o servicios del registro y archivos de toda la documentación necesaria en la USPTO en el momento apropiado. Para ello, el propietario de un registro debe presentar periódicamente declaraciones juradas de continuo uso o desuso excusable, así como las correspondientes solicitudes de renovación.

d. Otras legislaciones estatales de interés

1. Contratación

La mayoría de los empleados en EE.UU. no tienen un contrato laboral escrito. La relación laboral se rige por un acuerdo entre las partes y tanto el empleado como el empresario pueden dar por finalizada la relación laboral sin previo aviso. Sin em-

bargo, los cargos ejecutivos pueden tener contratos por escrito con una duración determinada y que describan las condiciones de la relación laboral.

2. Legislación Laboral

En EE.UU. no existe un único cuerpo de reglamentación laboral. La entidad responsable de hacer cumplir las normas laborales es el *U.S Department of Labor*, a través de la Secretaría de Trabajo (*Secretary of Labor*) y el Consejo Nacional de Relaciones Laborales (*National Labor Relations Board*). Las leyes federales y estatales no regulan ciertos aspectos de la relación laboral como las vacaciones o los descansos, pero sí protegen a los trabajadores en caso de explotación o de lesiones. De existir conflicto entre las leyes federal y estatal, el empleador deberá ceñirse a la norma más favorable para el trabajador.

El despido en EE.UU. está regulado por la *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 planta u oficina, o los despidos generalizados. Aun así, el despido suele notificarse al empleado con dos semanas de antelación, o bien se indemniza al trabajador con dos semanas de salario.

La *Fair Labor Standards Act –FLSA (1938)* regula el salario mínimo y el pago de horas extras. Actualmente, el salario mínimo a nivel federal es de 7.25\$ por hora. Sin embargo, muchos estados tienen leyes que pueden fijar un salario mínimo superior. En el caso del estado de Massachusetts, el salario mínimo es 9.00\$ por hora. Por otra parte, el principio de igualdad de condiciones o de no discriminación en el trabajo está recogido en las *Equal Employment Opportunity (EEO) Laws*.

Por último, la *Immigration Reform and Control Act* establece que es ilegal contratar en EE.UU. a extranjeros que no tengan el visado apropiado para trabajar. Las empresas que infrinjan esta ley serán sancionadas. La ley impone a los empresarios la obligación de verificar y registrar la identidad de cada nuevo empleado, y la violación de alguno de estos preceptos puede desembocar en sanciones económicas y, en algunos casos, en condenas penales.

3. Sindicatos

Aunque su afiliación ha caído durante los últimos años, los sindicatos de trabajadores siguen siendo un agente importante en EE.UU. Los sindicatos tienen más influencia en las zonas del noreste y medio oeste, ya que estas fueron las primeras en industrializarse.

La mayoría de los sindicatos están asociados a la *American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations*. Esta Federación representa a casi nueve millones de trabajadores a través de 53 sindicatos nacionales.

En 22 estados rigen las denominadas “*right to work laws*”, que otorgan a los trabajadores el derecho a decidir su afiliación o a apoyar financieramente a un sindicato. En el resto de estados, entre los que se encuentra Massachusetts, hay sectores en los que la afiliación o la contribución financiera al sindicato del sector es obligatoria.

Para obtener mayor información sobre los estados y sectores en los que se aplica esta legislación, consultar la página web de la *National Right to Work Legal Defense Foundation* (www.nrtw.org).

La negociación colectiva se lleva a cabo generalmente entre el empresario y el sindicato local, estableciendo los derechos y obligaciones tanto del empresario como del trabajador.

4. Vacaciones

El periodo común de vacaciones es de dos semanas. Generalmente, cuando un empleado ha trabajado tres años en la misma empresa (periodo que varía según la política de la empresa), puede tener derecho a periodos más largos de vacaciones. La ley federal no recoge la obligación de pagar el sueldo en los periodos de vacaciones, sino que el trabajador debe negociar este aspecto con la empresa. Sin embargo, es una costumbre muy arraigada. Por otra parte, los trabajadores suelen disponer de entre 5 y 7 días al año por enfermedad, y entre 1 y 3 días personales.

4.7. VISADOS

El sistema de inmigración de EE. UU. está administrado por el *Immigration and Naturalization Service, INS* y por el *State Department*. Las personas que deseen trabajar en EE.UU. o residir como empresarios o inversores, han de solicitar el visado correspondiente que autorice la realización de dichas actividades.

En líneas generales, en EE. UU. los visados se pueden englobar en dos categorías: (i) temporales o visados de no inmigrante (*temporary non-immigrant visas*) y (ii) visados de residencia permanente (*permanent resident visas*).

Temporales:

Los visados de no inmigrante están dirigidos a las personas que quieren permanecer en EE.UU. temporalmente, manteniendo su residencia fuera de este país. Los visados de no inmigrante permiten a un extranjero entrar en EE.UU. con un propósito y por un periodo determinado de tiempo. La mayoría de los visados de no inmigrante no permiten trabajar y muchos requieren la aprobación del Servicio de Inmigración y Naturalización (INS).

Desde los atentados del 11 de septiembre de 2001, se han endurecido las condiciones de entrada en EE.UU. y los procesos de solicitud de visados. Además, no se permite la entrada al país a una persona que esté a la espera de obtener el visado, por lo que no se recomienda emprender viaje a menos que toda la documentación esté en regla.

Sin embargo, es preciso tener en cuenta que el Programa de Exención de Visado (*Visa Waiver Program*) permite a ciudadanos de ciertos países (entre ellos España) viajar a los Estados Unidos por motivos de turismo o negocios y por un periodo inferior a 90 días sin necesidad de obtener un visado. Todos los ciudadanos de países que participan en este Programa de Exención de Visado se deberán registrar antes de viajar a EE.UU. a través del link siguiente: <https://esta.cbp.dhs.gov>

GUÍA DE NEGOCIO DEL ESTADO DE MASSACHUSETTS

Los tipos más comunes de visados son:

- **B-1 Visitantes temporales en viaje de negocios**

Está dirigido a personas que visitan EE.UU. por motivos de negocio en nombre de un empresario extranjero. Normalmente, la duración de este visado se limita a seis meses, periodo en el que el titular no puede trabajar para un empresario estadounidense. A pesar de ser una forma atractiva de visado por no ser necesarios demasiados los requisitos para su obtención, existe la posibilidad de tener problemas en la frontera si el portador del visado hubiese visitado alguno de los países que EE. UU. considera hostiles. A la hora de solicitar el visado, es recomendable agregar un documento explicativo de la empresa que especifique las labores que el trabajador va a realizar en EE. UU.

- **B-2 Visitantes temporales de turismo**

Si la visita es de menos de 90 días, los ciudadanos españoles pueden disfrutar del Programa de Exención de Visado (*Visa Waiver Program*), por el cual, si se dispone de un pasaporte de lectura mecánica, no es necesario presentar ningún visado. Este programa entró en funcionamiento el 26 de octubre de 2004. Para estancias superiores a los 90 días es necesaria la obtención de visado.

- **H-1/2/3 Visado temporal para profesionales y trabajadores cualificados**

Una compañía estadounidense puede solicitar un visado temporal para que una persona con un alto nivel de especialización trabaje temporalmente en el país. Los tipos de visado “H” son los siguientes: **H-1**: para científicos y otros profesionales; **H-2**: para trabajadores cualificados que visitan EE. UU. temporalmente. Este visado requiere la aprobación previa del Ministerio de Trabajo y del INS. El periodo de estancia máximo es de un año. **H-3**: se utiliza para extranjeros que viajan a EE. UU. para seguir un programa de formación. La principal actividad del programa de formación no puede consistir en empleo productivo. Se requiere autorización del INS y el periodo de tiempo está determinado por la duración del programa.

- **H-1B Trabajadores altamente cualificados en ocupaciones especializadas**

Se expide a aquellas personas que viajan a EE.UU para desarrollar actividades para las que se requiere tener una licenciatura. El empresario debe rellenar una serie de certificados con relación al sueldo y las condiciones laborales. El INS ha de aprobar la petición con antelación a la contratación y el periodo de estancia máximo es de seis años. No obstante, se puede solicitar la prórroga de un año antes de que finalice este periodo.

Aquellos trabajadores en posesión del visado H-1B pueden ser contratados por un nuevo empleador tan pronto como presente la solicitud y, por tanto, sin necesidad de esperar a la aprobación de la misma por parte del INS.

- **H-4 Visado para la esposa e hijos menores de 21 años**

Los poseedores de este visado pueden estudiar, pero no se les permite trabajar.

- **L-1 Trabajadores transferidos dentro de la misma empresa**

Se expide para los ejecutivos que sean trasladados a una filial o sucursal de su misma empresa en EE.UU. La persona ha de ser trasladada debido a su conocimiento especializado de los productos o servicios de esa empresa y llevar en la empresa un mínimo de un año.

- **E-1 Visado de Comerciante por Tratado**

Este visado se concede al personal de empresas con una importante actividad comercial con EE.UU. (ejecutivos con habilidades esenciales para la compañía). Las esposas e hijos de los poseedores de estos visados pueden estudiar pero no trabajar. Por último, debe tenerse en cuenta que este visado no puede sustituir a un visado de inmigrante.

- **E-2 Visado de Inversor por Tratado**

Diseñado para compañías o individuos que invierten o están en proceso de invertir una importante cantidad de dinero en EE. UU. La inversión debe ser suficiente para asegurar el buen funcionamiento de la empresa. No hay un límite establecido en cuanto a la duración de la estancia. Se limita a ciertos países con acuerdo vigente con Estados Unidos, entre los que se encuentra España. Al igual que el Visado de Comerciante por Tratado, este visado no puede sustituir a un visado de inmigrante.

- **J-1 Visitantes en intercambio**

Se utiliza para el visitante que viaje a EE. UU. con propósito de un intercambio de conocimientos. Estos programas requieren la previa aprobación de la Agencia de Información de EE. UU. y, en ciertos casos, aquellos que participan deben volver a su lugar de origen dos años después de la finalización del programa. El visado J-1 también puede ser utilizado para trabajar. La Cámara de Comercio de España-EE. UU. está autorizada por la Agencia de Información de EE. UU. (*United States Information Agency -USIA-*) para patrocinar programas especializados de formación de 18 meses y programas no especializados de tres meses.

Visados de residencia permanente o de inmigrante (tarjeta verde o *Green Card*)

Un visado de inmigrante es un documento expedido por un funcionario consular estadounidense en el extranjero que permite al solicitante viajar a los Estados Unidos y solicitar su admisión como residente legal permanente. Se puede conseguir la residencia permanente sobre la base de tres situaciones:

- **Visado de inmigrante basado en una oferta de trabajo**

- Trabajadores prioritarios (E1): personas con extraordinaria habilidad en las artes, ciencias, gestión empresarial, profesores e investigadores de reconocido prestigio y ciertos ejecutivos de multinacionales.
- Profesionales (E2): personas con estudios avanzados e individuos con una habilidad excepcional.
- Trabajadores cualificados (E3): personas con licenciatura o que desarrollan una actividad que requiere al menos dos años de formación específica o experiencia. Para los trabajadores que se incluyan en alguna de las dos últimas categorías (E2 y E3), el empresario ha de obtener previamente un certificado laboral del *Department of Labor*.
- Inmigrantes especiales (E4): religiosos, trabajadores retirados de organizaciones internacionales, trabajadores del Gobierno o de las Fuerzas Armadas de EE. UU. en el extranjero, etc.

- **Visado de inmigrante para inversores extranjeros (E5)**

Para obtener el estatus de residente permanente por motivos de una inversión en EE. UU., un extranjero ha de invertir por lo menos un millón de dólares (esta cantidad se reduce hasta 500 000

dólares si la inversión se realiza en determinadas áreas) en una nueva actividad que cree al menos diez puestos de trabajo para ciudadanos estadounidenses, extranjeros residentes legales u otros inmigrantes legales sin incluir al propio inversor o a miembros de su familia.

La inversión también se puede realizar en un negocio ya existente que tenga problemas económicos. Para obtener este visado, el solicitante debe rellenar una petición al INS estableciendo la cantidad y la naturaleza de la inversión.

- **Visados de inmigrante basados en una relación de parentesco**

Otro modo de conseguir la residencia es a través de la relación con un ciudadano americano o un residente permanente. Los cónyuges, padres (si el hijo es mayor de 21) e hijos menores de ciudadanos americanos están clasificados como parientes inmediatos y son candidatos a un visado permanente

5. SISTEMA FISCAL

5.1. GENERALIDADES Y ACLARACIONES

La competencia en el sistema tributario americano reside en el Congreso y en el Presidente de los Estados Unidos. El *Department of Treasury* emite la normativa y el *Internal Revenue Service (IRS)* se encarga, a nivel federal, de hacer cumplir la ley fiscal, recaudar impuestos y de pasar lo recaudado al *US Treasury* que se encarga de pagar los gastos del gobierno. A nivel estatal, en el caso de Massachusetts, el *Department of Revenue* se encarga de la recaudación de impuestos.

En relación al ejercicio fiscal, hay que destacar que siempre tendrá una duración de 12 meses, y se podrá elegir entre dos variantes, o bien el *Calendar tax year* (año natural) que se extenderá de enero a diciembre, o el *Fiscal tax year* (año fiscal) que comprenderá cualquier período de 12 meses consecutivos que se escoja por el sujeto fiscal. El plazo para la declaración de los impuestos finaliza el día 15 del tercer mes a partir del cierre del ejercicio fiscal de la empresa. Para las personas físicas es el 15 de abril. Una *corporation* puede pedir una extensión del plazo de 6 meses. El calendario aplicable al impuesto sobre ventas (*sales tax*) está fijado por ley y va desde el 1 de marzo hasta el último día de febrero del siguiente año.

Aquellos ciudadanos españoles que dispongan de una *Green Card* (equivalente a una tarjeta de residencia) deberán tributar al estado americano. Los que no la tengan, pero cumplan con unos requisitos mínimos de estancia, como puede ser el personal desplazado desde España, deberán comprobar si tienen obligaciones fiscales en EE. UU. por las estancias anuales que hayan realizado. La regla general es que aquellos residentes españoles que se encuentren en EEUU durante un periodo igual o mayor de 183 días deberán tributar en este país.

Las obligaciones en cuanto al mantenimiento de la información contable y económica necesaria para la comprobación por parte de la administración, no difieren sustancialmente de las españolas. El año fiscal puede coincidir con el calendario natural o consistir en cualquier periodo de doce meses consecutivos. El calendario aplicable al impuesto sobre ventas (*Sales Tax*) está fijado por ley y va desde el 1 de marzo hasta el último día de febrero del siguiente año.

Por último, cabe destacar el nuevo tratado para evitar la doble imposición y la evasión fiscal entre España y los EE. UU. firmado el 22 de febrero de 1990 y modificado recientemente el 14 de enero de 2013.

A continuación, se tratará de dar una visión general de algunos impuestos federales, estatales y locales, aunque no se podrá profundizar a causa del complejo sistema tributario. También se nombrarán algunos puntos del convenio para evitar la doble imposición. Siempre que se invierten

un negocio en EE. UU. se aconseja contratar los servicios de un profesional especializado en temas fiscales.

5.2. IMPUESTOS FEDERALES

El IRS es el equivalente a la Agencia Estatal de Administración Tributaria, y el organismo público de la administración americana encargada de la recaudación fiscal y del cumplimiento, la aplicación y la interpretación de las leyes tributarias. Constituye una de las oficinas de la agencia del Departamento del Tesoro de los EE. UU. (US Department of the Treasury). En cada estado hay una oficina presencial; en Washington, DC se ubica su oficina principal. Todos los formularios requeridos para hacer las declaraciones de los impuestos federales se pueden descargar en la página oficial del IRS.

A. Impuesto federal sobre la renta de personas físicas

- a. Federal Corporate Income Tax: Este impuesto, el Impuesto Federal Sobre la Renta de las Corporaciones, está sujeto a dos tramos, el federal, *Corporate Federal Income Tax*, y el estatal, *Corporate Income Tax*. En la declaración federal (Form 1120) de este impuesto se podrá deducir el importe estatal retribuido como un gasto.

En la siguiente tabla se pueden observar los tipos impositivos según la renta gravable y el tipo de declaración del 2015, a presentar el 15 Abril de 2016.

Gravamen	Solteros		Casado/a con declaración conjunta		Casado/a declaración individual		Cabeza de familia	
	1	9,225	1	18,450	1	9,225	1	13,150
10%	1	9,225	1	18,450	1	9,225	1	13,150
15%	9,225	37,450	18,450	74,900	9,225	37,450	13,150	50,200
25%	37,450	90,750	74,900	151,200	37,450	75,600	50,200	129,600
28%	90,750	189,300	151,200	230,450	75,600	115,225	129,600	209,850
33%	189,300	411,500	230,450	411,500	115,225	205,750	209,850	411,500
35%	411,500	413,200	411,500	464,850	205,750	232,425	411,500	439,200
39.6%	413,200	-	464,850	-	232,425	-	439,200	-

B. Impuesto de sociedades

Federal Corporate Income Tax: Este impuesto, el Impuesto Federal Sobre la Renta de las Corporaciones, está sujeto a dos tramos, el federal, *Corporate Federal Income Tax*, y el estatal, *Corporate Income Tax*. En la declaración federal (Form 1120) de este impuesto se podrá deducir el importe estatal retribuido como un gasto.

	Superior a	Pero menor de	Tipo impositivo	De la cantidad que exceda de
Base imponible (beneficios en dólares)	0	50,000	15%	0
	50,000	75,000	7,500 + 25%	50,000
	75,000	100,000	13,750 + 34%	75,000
	10,000	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%	-

- a. **Partnerships:** A este tipo de sociedad se acogen el *General Partnership*, *Limited Partnership* y *Limited Liability Company*. Esta entidad mercantil reparte sus ganancias o pérdidas entre sus socios. Deberá presentar el formulario 1065, *Partnership Return*, detallando la repartición de los dividendos a sus socios. A su vez, estos tendrán que entregar el formulario 1040 desglosando todos los ingresos obtenidos, a partir de los cuales se abonarán las cantidades correspondientes a los impuestos del Income Tax
- b. **Sole Proprietorship:** El propietario individual (autónomo) es el único responsable de sus actividades profesionales y de todos los deberes fiscales que estas conlleven. Éste pagará impuestos cuatro veces al año sobre las estimaciones de sus beneficios. El tipo impositivo dependerá del tramo de ingresos en el cual se encuadre, hasta un máximo del 35% aproximadamente a nivel federal (ver cuadro IX). Adicionalmente abonará las respectivas tasas a la Seguridad Social, que rondan el 15%. Deberá cumplimentar los formularios 1040 junto con el Schedule C y el formulario Schedule SE, que incluye las tasas de la Social Security y el Medicare.

C. Impuestos de nómina o Payroll taxes

- a. **Income tax withholding:** Los tipos impositivos de retención se aplican por separado a nivel federal, estatal y local. La cantidad a retener se regirá dependiendo de los importes salariales remunerados, el período de pago y el estado civil del trabajador
- b. **Social Security and Medicare taxes:** Los impuestos a la Social Security y al Medicare se imponen por partes iguales a los trabajadores y los empleadores. En el caso de la Social Security se trata de un tipo de un 6.2% hasta los 117.000 dólares. En el caso del Medicare, para el cual no existe límite salarial, al trabajador se le retendrá un tipo del 1.45%, el mismo que deberá pagar el empresario.
- c. **Federal Unemployment Tax Act:** El impuesto sobre el seguro de desempleo federal, abreviado FUTA, es un tributo que asciende al 6% que deben pagar los empresarios de los primeros 7,000 dólares abonados a cada empleado. Se declarará anualmente antes del 31 de enero del año consecutivo mediante el formulario 940.

5.3. IMPUESTOS ESTATALES

- **Impuesto sobre Venta y Uso (Sales and Use Tax):** 6,25% del precio de venta o alquiler de bienes (incluidos los bienes adquiridos por correo o Internet) y de ciertos servicios de telecomunicaciones (servicios telefónicos, telegráficos, etc.). Algunos bienes están exentos de este impuesto, como artículos de vestir de menos de 175 dólares y artículos comestibles dirigidos al consumo humano, sin incluir los vendidos en restaurantes. Las bebidas alcohólicas si que soportaran el impuestos tanto las vendidas en restaurantes como en tiendas. Se puede consultar los artículos exentos a través de www.mass.gov
- **Impuesto sobre Sociedades (Corporate Excise Tax):** 8,0%. Quedan sujetas a este impuesto las empresas que desempeñan su actividad en el Estado de Massachusetts, se hayan establecido o no en este Estado. Este impuesto se compone de dos partes: una sobre los ingresos netos (net income measure), que se calcula a un tipo impositivo del 8,0% de la base imponible adjudicada al Estado de Massachusetts, y la otra sobre la propiedad o sobre el valor neto (property or net worth measure), que se calcula a una tasa de 2,60 \$ por cada 1.000 \$ de la propiedad tangible de la empresa en Massachusetts o, en su defecto, de su valor neto. La cuota mínima del impuesto es de 456 \$.

Las deducciones aplicables en este impuesto son las siguientes: gasto en la renovación de edificios abandonados, amortizaciones, dividendos, pérdida operativa neta, gastos en energía eólica y solar. Además, el Estado ha establecido los siguientes subsidios fiscales: gasto por rehabilitación de propiedad declarada contaminada por el Departamento de protección medioambiental (Brownfields Credit for Rehabilitation of Contaminated Property), establecimiento en zonas de oportunidad económica (Economic Opportunity Area Credit –EOAC–), incentivos fiscales a la inversión (Investment Tax Credit) e inversión en I+D (Research Credit), participación en el programa de pleno empleo (Full Employment Credit).

- **Impuesto de Compensación por Desempleo (Unemployment Tax):** Cualquier entidad que emplee uno o más trabajadores en el Estado de Massachusetts debe cumplimentar el formulario 1110 con objeto de registrarse en la Oficina de Asistencia al Desempleo (Massachusetts Division of Unemployment Assistance –DUA–). Dicho formulario facilitará información acerca del número, posición y salario de los trabajadores de la empresa. Basándose en estos datos, la Oficina de Asistencia al Desempleo determinará si la empresa debe estar sujeta a este impuesto, así como su cuantía. Para el año fiscal 2014, el sueldo base para las contribuciones es de 14.000 \$. El tipo impositivo oscila entre el 1.26% y el 12.27% para las empresas de nueva creación.
- **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Personal Income Tax):** El tipo impositivo va desde el 5,15% al 12 % dependiendo del tipo de ingresos declarados. En general se gravan al 12% las ganancias de capital y al 5,15% los ingresos por intereses y dividendos. Tienen obligación de realizar declaración aquellos contribuyentes con ingresos anuales superiores a los 8.000 dólares.
- **Real Property Tax:** El impuesto sobre la propiedad empresarial y residencial (bienes inmuebles, mobiliario, equipos de oficina, etc.) es competencia del municipio correspondiente y varía según el mismo.

5.4. CONVENIO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL ENTRE ESPAÑA Y EE.UU.

Impuestos afectados

El Convenio trata los impuestos que gravan los ingresos obtenidos por las personas físicas y jurídicas, a excepción de las contribuciones a la Seguridad Social.

A efectos prácticos, los artículos más importantes para un español que lleve a cabo negocios en los EE.UU. o tenga intereses económicos en el país son los que recogen la exención de la doble imposición y el principio de no discriminación.

Además, el Convenio exime del pago del *personal holding company tax* en caso de que todas las acciones del *holding* estén en manos de ciudadanos “no residentes”. Dicho impuesto grava los dividendos y *royalties* generados por la tenencia de participaciones societarias en un tipo especial de *corporation*, creada para la gestión de las diversas inversiones y acciones poseídas por un individuo en EE.UU. Los ciudadanos españoles también están exentos del pago de otros impuestos como el *accumulated earnings tax*, que es un impuesto dirigido a los propietarios de acciones en empresas con beneficios que no reparten dividendos.

Exención de la doble imposición

Si un residente español tiene ingresos sujetos a gravamen en EE.UU., la autoridad tributaria española deberá permitir una exención de valor igual al impuesto satisfecho en EE.UU. La deducción no puede superar, en ningún caso, la cantidad que resultaría gravada en caso de un ingreso equivalente en España por el mismo concepto.

De igual modo, si una persona jurídica posee más de un 25% de una sociedad estadounidense de la que recibe dividendos, disfrutará de una deducción proporcional a los impuestos ya pagados en EE.UU. El límite de esta deducción coincide con el caso anterior y no podrá superar la cantidad que la empresa pagaría en España por idéntico concepto.

Principio de no discriminación

En EE.UU., los ciudadanos españoles no podrán estar sujetos a ninguna carga impositiva superior a la que un ciudadano americano soportaría en la misma situación jurídico-económica. El mismo principio es de aplicación a las personas jurídicas, que tendrán en cada caso el mismo tratamiento fiscal que las nacionales de cada uno de los dos países.

Los cambios en el nuevo protocolo

Aunque no está en vigor todavía, los cambios que destacan en el nuevo convenio son la supresión o reducción de las retenciones y el arbitraje obligatorio.

Dividendos

Con el convenio de 1990, las distribuciones a España se retenían con un porcentaje del 10%. Pero con la entrada en vigor del nuevo protocolo la retención se eliminara si se cumplen las siguientes condiciones: poseer el 80% de las acciones con derecho a voto de la subsidiaria estadounidense, tener una antigüedad superior a 12 meses y satisfacer tests LOB (*limitation on benefits*).

Intereses y Royalties

Con el actual convenio, los pagos de intereses se retienen al 10% y los royalties entre 5-10%. Con el nuevo protocolo entre Estados Unidos y España, la retención se puede llegar a reducir al 0% en intereses y royalties.

Arbitraje vinculante obligatorio

Otra novedad es el arbitraje vinculante obligatorio cuando las autoridades competentes no pueden llegar a un acuerdo en dos años de litigio.

Fuentes y contactos de interés

- *Massachusetts Department of Revenue*
(<http://www.mass.gov/dor/>)
- *Internal Revenue Service*
(www.irs.org)

6. CONCLUSIONES

El estado de Massachusetts es el decimosegundo en términos de PIB y el decimocuarto en población. Tiene una economía muy diversificada donde el sector tecnológico, biofarmacéutico y financiero sirven como pilares de la economía del estado.

Massachusetts es conocido por tener uno de los mejores sistemas educativos del país. Sus alumnos, en todos los niveles, aparecen en lo más alto de los rankings internacionales. Además, se encuentran 2 de las mejores universidades del mundo como son: *Harvard University* y *Massachusetts Institute of Technology*. Todo ello, crea un clima favorable para sectores innovadores como los de tecnología, información y medicina. La calidad del sistema educativo hace que el mercado laboral cuente con una población altamente cualificada.

Sin duda alguna, el sector emergente en el estado es el fenómeno de los emprendedores. El área metropolitana de Boston engloba a más de 8500 start-ups, convirtiéndose en el principal centro de emprendeduría de la costa este, con más de 8,500 start-ups en Massachusetts. En los últimos años, han nacido de Massachusetts empresas líderes en sus sectores como *Facebook*, *Kayak*, *TripAdvisor*, *Dropbox*, *Hubspot* o *Acquia*.

En cuanto a la financiación de estas empresas, Massachusetts es el segundo estado, por detrás de California y delante de Nueva York, que más capital riesgo atrae. En 2013, fondos de inversión como *OpenView Venture Partners*, *Polaris Venture Capital* o *Matrix Partners* invirtieron 3.1 millardos de dólares en start-ups.

En los últimos años la proliferación de aceleradoras de negocios ha contribuido al éxito de las start-ups, sobre todo aquellas con vínculos a las universidades más prestigiosas. En Massachusetts se encuentra el *MassChallenge*, una de aceleradores más importantes que atrae cada año a cientos de emprendedores de todo el mundo.

Por lo tanto, debido su sistema educativo, la solidez de la industria financiera y el marco institucional del estado; Massachusetts es a día de hoy, una opción ideal para todas aquellas empresas españolas de sectores innovadores que quieran establecerse en el noreste de Estados Unidos.

7. ANEXOS



ANEXO I: FRANQUICIAS

1. INTRODUCCIÓN

La franquicia es un acuerdo de venta en el que una compañía (franquiciador) cede los derechos a una persona o compañía (franquiciado) para proporcionar los productos o servicios del franquiciador en un mercado específico. El franquiciado se compromete a operar de acuerdo a las normas establecidas por el franquiciador. Estas normas generalmente incluyen el uso de sus productos, material promocional y otros servicios de apoyo de la compañía. Los contratos son libres y pueden incluir una gran variedad de cláusulas. Sin embargo, éstas son algunas de las más corrientes. El franquiciador se compromete a:

- Ceder la licencia de marca y los signos de identificación de la misma: logotipo, colores corporativos, etc.
- Transmitir el saber hacer o 'know-how' al franquiciado a través de diversos métodos: formación del personal, prestación de apoyo continuo, etc.
- Realizar una inversión publicitaria de la marca por un importe periódico pactado.
- Aprovisionar al franquiciado y ofrecerle asistencia tecnológica.

Por su parte el franquiciado debe pagar un canon inicial y realizar unos desembolsos periódicos o *royalties*. Dichos *royalties* se pueden pactar como una cifra fija o bien como un porcentaje sobre las ventas. Además, se compromete a:

- Preservar la imagen de marca de la empresa franquiciada
- Respetar los métodos comerciales y el 'know-how' transmitido.
- Adquirir los suministros del franquiciador, en muchas ocasiones, con exclusividad.

2. LA FRANQUICIA EN EE.UU.

En EE.UU. la regulación del negocio de franquicia es muy extensa y se recomienda que se revisen los textos legales disponibles en las páginas web que figuran a continuación, así como la intervención de un abogado a la hora de redactar los contratos. Debe tenerse en cuenta que esta regulación no es igual para todos los estados y que afecta básicamente al franquiciador.

3. FUENTES Y CONTACTOS DE INTERÉS

- *International Franchise Association* (www.franchise.org)
- *American Association of Franchisees and Dealers* (www.aafd.org)

ANEXO II: ZONAS FRANCAS

1. INTRODUCCIÓN

Una zona franca es un área, normalmente cercana a un puerto de entrada, donde la mercancía, tanto nacional como extranjera, tiene la consideración de mercancía internacional. Esto supone que dicha mercancía puede permanecer en una zona franca sin que se le impute una entrada formal por aduana y sin el consiguiente pago de derechos de aduana y de los demás impuestos aplicables.

El producto que se encuentra dentro de la zona franca puede estar en una fase intermedia de elaboración, por lo que puede ser manipulado; o ser producto terminado y recibir otro tipo de tratamiento (mezclado, cambio de envase, montado como parte de otro producto o destrucción) antes de abandonar la zona franca. No obstante, el producto también puede permanecer inalterado durante su paso por la zona franca.

2. LA ZONA FRANCA DE EE.UU.

La legislación estadounidense define la zona franca como un lugar de acceso restringido, dentro o cercano a un puerto de entrada al país, operado conforme a los principios de un servicio público y bajo la supervisión del servicio de aduanas de EE.UU.

En EE.UU. hay dos tipos de zona franca, una de carácter general llamada *General Purpose Zone* (GPZ) y las denominadas *subzones* (subzonas), que generalmente deben su existencia a que una compañía no encuentre los servicios necesarios para su actividad comercial en una de las GPZ. No hay ningún tipo de diferencia legal entre las GPZ o las *Subzones* en cuanto al tipo de actividad que pueden realizar. Las *subzones* pueden estar localizadas en cualquier lugar de un estado, siempre que cuenten con el apoyo de una GPZ y el servicio de aduanas pueda supervisar su funcionamiento.

Una GPZ debe estar situada obligatoriamente a una distancia de 60 millas (o 90 minutos en coche) de un puerto o aeropuerto de entrada al país. La ZF puede comprender uno o varios edificios e instalaciones de varios tipos. El almacenamiento, inspección y distribución de mercancías está permitido en cualquier ZF, mientras que la fabricación o manipulación más exhaustiva del producto requiere licencias y permisos especiales del *Foreign-Trade Zones Board*.

Para obtener una relación de las distintas zonas francas del estado de Pennsylvania o de cualquier otro estado, consultar la página web de la *National Association of Foreign Trade Zones*: www.naftz.org

3. FUENTES Y CONTACTOS DE INTERÉS

- *US Department of Commerce* (www.commerce.gov)
- *The National Association of Foreign Trade Zones* (www.naftz.org)
- *Aduanas de EE.UU.* (www.customs.ustreas.gov)
- *Federal Trade Commission* (www.ftc.gov)
- *International Trade Administration* (<http://trade.gov/index.asp>)

ANEXO III: PROPIEDAD INTELECTUAL

1. INTRODUCCIÓN

Al iniciar la actividad empresarial o en el caso de que se contrate un agente o un distribuidor en EE.UU, es recomendable registrar las marcas y logotipos de la empresa que se quieran proteger. La solicitud de marca en EE.UU. se puede tramitar bien con su correspondiente registro en España en la Oficina Española de Patentes y Marcas, o bien reclamando el primer uso de la misma ante las autoridades norteamericanas.

2. EL COPYRIGHT O DERECHO DE AUTOR

El *copyright* es una forma de protección prevista por las leyes federales estadounidenses para los autores de obras originales. La ley de *copyright* de 1976 otorga al autor el uso y cesión de los siguientes derechos: reproducción y distribución de las obras en copias, preparación de versiones de la obra original y representación o exhibición pública de la obra.

La concesión del derecho a favor del autor se origina inmediatamente con la creación de obra de que se trate. Se entiende que ha sido creada cuando por vez primera se materializa en un medio tangible, como una cinta, disco, libro, CD, etc.

El *copyright* se extingue 70 años de la muerte del autor. Esto garantiza al autor algunos derechos sobre la obra tales como la impresión, reimpresión, copia, venta o distribución. En el caso de *copyrights* hechos por encargo, anónimos o con seudónimos, la protección de los mismos durará 95 años desde su publicación o 120 desde su creación, tomándose el periodo más corto para el cómputo de la protección.

La información sobre *copyright* y los impresos de solicitud para el registro están disponibles en la página web de la US Copyright Office, www.copyright.gov.

3. MARCAS COMERCIALES

La OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) define la marca o nombre comercial como un signo distintivo que indica que ciertos productos o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada. El plazo de protección para las marcas varía, pero por lo general puede renovarse indefinidamente.

En EE.UU., las marcas comerciales pueden registrarse en el ámbito federal o estatal. Las marcas registradas a nivel federal pueden ser válidas durante 20 años y son renovables si todavía se usan en el mercado americano. Para registrar una marca comercial a escala federal hay que dirigirse al “*Commissioner of Patents and Trademarks*” – “*U.S. Patent and Trademark Office*”. El precio por el registro de cada uno de los usos o servicios a los que será destinada la marca es de 375 dólares si se realiza en papel y de 325 dólares si el registro es electrónico, mediante el programa TEAS (*Trademark Electronic Application System*, disponible en: www.uspto.gov/teas/index.html). Además se añaden unos costes de registro que pueden consultarse a través de la página web de *United States Patent and Trademark Office*.

Las marcas registradas estatales tienen una duración de hasta 10 años y se pueden renovar por el mismo periodo.

También hay que tener en cuenta que los derechos sobre marcas pueden generarse por haberlas registrado ante la Oficina de Patentes y Marcas, o por su uso. Es más conveniente el primer método, ya que da derecho a utilizar el *copyright* sobre la marca, lo que proporciona más garantías que la simple reclamación por uso de la marca, que sólo da derecho a la utilización de los símbolos TM (*Trademark*) o SM (*Servicemark*), cuyo alcance de protección es menor que el del *Copyright* (©).

4. PATENTES

Según la OMPI, una patente es un conjunto de derechos exclusivos garantizados por un gobierno o autoridad al inventor de un nuevo producto susceptible de ser explotado industrialmente para el bien del solicitante de dicha invención. Las patentes suelen otorgarse por un espacio limitado de tiempo.

El organismo encargado de gestionar las patentes en EE.UU. es la Oficina de Patentes y Marcas. En EE.UU. hay tres tipos de patentes según la naturaleza de la invención:

- **Patentes de utilidad** (*utility patents*), que se conceden por la invención, descubrimiento o mejora de procesos, máquinas, artículos o composiciones de materia.
- **Patentes de diseño** (*design patents*), que se conceden por la invención de un diseño nuevo y original.
- **Patentes de plantas** (*plant patents*), concedidas a la invención o descubrimiento de la reproducción asexual de cualquier variedad nueva y distinta de planta,

En EE.UU. las patentes se conceden por un periodo de 17 años, excepto las patentes de diseño, que tienen una duración de 14 años. El tiempo medio para registrar una patente oscila entre 6 y 24 meses.

Las solicitudes de patentes están sujetas al pago de una tasa básica más otras adicionales, como las tasas de búsqueda y las de examen y de emisión. Estas tasas deben abonarse en el momento

de presentar la solicitud. En algunos casos, se deben pagar otras tasas: si se presentan más de tres peticiones independientes, o más de 20 en total, o si el número de folios de la solicitud es superior a 100, etc.

Además, las tasas dependen del tipo de patente que se solicite. Si el dueño de la invención es un inventor independiente, una empresa pequeña o una organización sin ánimo de lucro, la mayoría de las tasas se reducen a la mitad. La relación de las tasas para la obtención de una patente se puede consultar en el siguiente enlace:

<http://www.uspto.gov/web/offices/ac/qs/ope/fee2009september15.htm#tm>

5. FUENTES Y CONTACTOS DE INTERÉS

- *US Copyright Office* (www.loc.gov/copyright)
- *US Patent And Trademark Office* (www.uspto.gov)