



OTROS
DOCUMENTOS

2018



Guía del Distrito de Columbia. Estados Unidos 2018

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, D.C.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

25 de mayo de 2018
Washington, D.C.

Este estudio ha sido realizado por
Jurdana Izaguirre y José Luis Echevarría

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, D.C.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-048-0

Índice

1.	Principales indicadores	5
2.	Panorama	6
2.1.	Introducción	6
2.2.	Historia	7
2.3.	Geografía	8
2.4.	Clima	8
2.5.	Población	9
2.6.	Infraestructuras	9
2.7.	Marco institucional	12
3.	Estructura económica	14
3.1.	Renta y producto estatal bruto	14
3.2.	Situación financiera	15
3.3.	Educación	17
3.4.	Población activa y mano de obra	18
3.5.	Industrias prioritarias	20
3.6.	Servicios financieros	21
4.	Relaciones comerciales y de inversión	23
4.1.	Relaciones comerciales	23
4.2.	Inversiones extranjeras	25
4.3.	Presencia española	26
5.	Establecer un negocio	28
5.1.	¿Cuáles son los pasos para establecer un negocio en el Distrito de Columbia?	28
5.2.	¿Qué tipo de estructura societaria es más recomendable?	30
5.3.	¿Qué tipo de incentivos u organismos de apoyo a la inversión existen en el Distrito?	32
5.4.	¿Qué sectores ofrecen mayores oportunidades de inversión?	33
5.5.	¿Qué costes de establecimiento existen en el Distrito de Columbia?	34
5.6.	¿Cuál es la normativa más importante que he de conocer si quiero establecer mi negocio en el Distrito de Columbia?	35
5.7.	Normalización y certificación de productos	37
5.8.	Protección de patentes y marcas	38
5.9.	Otras legislaciones estatales de interés	39
6.	Sistema fiscal	40
6.1.	Información general y aclaraciones	40
6.2.	Imposición sobre sociedades	41





6.3.	Imposición sobre la renta de las personas físicas	45
6.4.	Otros impuestos	47
6.5.	Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal	49
7.	Conclusiones	51
8.	Anexos	53
8.1.	Contactos de la administración española	53



1. Principales indicadores

ENTORNO ECONOMICO



SECTORES



SECTOR EXTERIOR



PRINCIPALES PRODUCTOS ESPAÑOLES EN WASHINGTON DC

ORDENADORES



EQ. ELÉCTRICO



ALIMENTACIÓN



METALES



2. Panorama

2.1. Introducción

Washington, DC es la capital de los Estados Unidos de América, ubicada entre los estados de Maryland y Virginia. Esta ciudad se planificó específicamente para acoger la sede del Gobierno americano, y desde 1800 residen aquí los tres poderes del estado federal: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Una multitud de organismos internacionales y multilaterales, embajadas, asociaciones profesionales y entidades sin ánimo de lucro, también se encuentran en esta ciudad por la cercanía a las administraciones gubernamentales con las que mantienen permanente contacto. El motor de la economía washingtoniana es claramente el sector público. Aunque la política domina la vida de la ciudad, en los estados lindantes emergen las industrias de alta tecnología [ver: Guías de Maryland¹ y de Virginia²].

Gráfico 1: Ubicación de Washington DC en EE. UU. y de los estados limítrofes



Fuente: Wikinedia

A lo largo de esta guía se analizan los marcos político, fiscal y legal de *Washington, DC*, junto con los principales datos macroeconómicos del mismo, así como la descripción de su estructura productiva y posibles oportunidades de negocio. Con ello se pretende facilitar información relevante acerca de **sectores de interés, incentivos a la implantación e inversión, y evolución económica y de empleo recientes**, de forma clara y compacta. En la misma se puede encontrar también menciones a las **empresas** de referencia en el estado, tanto españolas como nacionales, junto con información útil y enlaces de interés a través de los cuales poder ampliar la información expuesta a continuación.

¹ Guía del estado de Maryland, 2017, Oficina Económica y Comercial de Washington, DC: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/4685213.html?idPais=US>

² Guía del estado de Virginia, 2017, Oficina Económica y Comercial de Washington, DC: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2016656957.html?idPais=US>

2.2. Historia

En 1790, y tras la Guerra de la Independencia entre las 13 colonias y la corona inglesa, los EE.UU. constituían una nación novel, que requería una capital (entre 1774-1800 el Congreso se reuniría en 8 ciudades: New York, Philadelphia, Baltimore, Lancaster, York, Princeton, Annapolis y Trenton) independiente y no influenciada por los intereses de ninguno de los 13 estados que lo formaban. George Washington, nombrado presidente en 1789, fue quien escogió su ubicación y asignó su diseño y planificación a Pierre Charles L'Enfant. Para su constitución los estados de Maryland y Virginia cedieron en total unos 259 km² (unas 100 millas cuadradas), un terreno con forma de cuadrado, y que incluía los existentes puertos y ciudades de Georgetown y Alexandria. En 1847 Virginia recuperó el territorio que había cedido, reduciendo el tamaño de la capital a unos 176 km² (unas 68 millas cuadradas), que sigue siendo la dimensión actual de esta metrópoli americana.³ La ciudad fue bautizada Washington, DC: Washington en honor al primer presidente de los EE.UU., y District of Columbia recordando a Cristóbal Colón.

La construcción del primer edificio gubernamental, la Casa Blanca⁴, residencia oficial del Presidente de los EE. UU, empezó en 1792. Un año más tarde se emprendió la edificación del Capitolio, la sede del Congreso americano, compuesto por el Senado y la Cámara de los Representantes, que no concluiría hasta 1863.⁵

Finalmente, a finales del año 1800, y aunque la capital y los edificios estaban en plena construcción, el segundo presidente de los EE.UU., John Adams, y el Congreso se trasladaron desde Philadelphia a Washington. Así mismo, el primer residente de la Casa Blanca no fue George Washington, quien falleció en 1799, sino su sucesor, John Adams.

En 1814, y con motivo de la Guerra entre el Reino Unido y EE.UU., tropas británicas invadieron e incendiaron la capital arrasando la Casa Blanca, el Capitolio y otros edificios, que fueron reconstruidos paulatinamente una vez finalizada la confrontación. Más tarde, en 1846, y gracias a la donación del científico británico James Smithson que dejó su legado a los EE.UU., se fundó y plantaron los cimientos del Smithsonian Institution Building, o más conocido como *The Castle*, la sede administrativa del Smithsonian Institution, que actualmente abarca 19 museos, 9 centros de investigación y un zoológico, la mayoría de ellos ubicados en Washington, DC.⁶

Entre 1800 y 1870, y tras la *Emancipation Proclamation* en 1863 por el decimosexto Presidente, Abraham Lincoln, que declaraba la liberación de todos los esclavos, la población de Washington, DC creció dramáticamente de unos 8.000 a unos 130.000 habitantes. Este fuerte crecimiento no solo fue debido a la afluencia de esclavos liberados, sino también a la de administrativos y militares, todos ellos en búsqueda de trabajo en la capital.

En 1910, y cuando aún seguía edificándose intensivamente, el Congreso aprobó un decreto vigente hasta hoy, que determina la altura máxima de los edificios en 48 metros, asegurando así la prominencia del Capitolio y el Monumento a Washington.

³ History Channel: <http://www.history.com/topics/washington-dc>

⁴ Página oficial White House: <http://www.whitehouse.gov/about/history>

⁵ Página oficial The Capitol: http://www.visitthecapitol.gov/aboutthecapitol/evolution_of_the_capitol/

⁶ Página oficial The Smithsonian Institution: <http://www.si.edu/>

2.3. Geografía

El distrito de la capital está situado en la costa este de los EE.UU. Al noreste, noroeste y sureste limita con Maryland, al suroeste con el río Potomac y Virginia. Se extiende a lo largo de 176 km² de los cuales un 10% comprenden territorios cubiertos por agua. En comparación, Valencia tiene una superficie de 134,65 km² y la capital española unos 605,77 km². Washington, DC está dividido en 4 cuadrantes (NE, NW, SE y SW) de distintas dimensiones cuyo origen lo marca el centro de la cripta del Capitolio.

Geográficamente está dividido en dos paisajes de la región del este de los EE.UU.:

Atlantic Coastal Plain: La llanura costera, también se extiende desde New Jersey hasta Florida. En Washington, DC esta planicie se eleva levemente formando pequeñas colinas, como es el caso de la *Capitol Hill* en la que se ubica el Capitolio de los EE.UU.

Por la meseta **Piedmont**, relativamente baja y a la vez muy fértil, fluye el río Potomac. Geográficamente esta zona se extiende desde New Jersey hasta Alabama.

El punto más elevado de la ciudad se sitúa en Point Reno en el Fort Reno Park a 125 m; el más bajo se encuentra en el río Potomac a nivel del mar. Los ríos principales del Distrito son: el Potomac y sus tributarios, el Anacostia y el Rock Creek. El hoy en desuso Chesapeake & Ohio Canal recorre paralelamente al río Potomac hasta desembocar en él. Las mayores presas son: *Dalecarlia Reservoir*, *Mc Millan Reservoir*, *Georgetown Reservoir* y *Fort Reno Reservoir*.

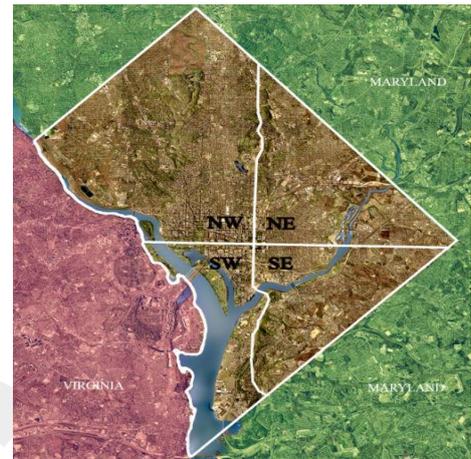
2.4. Clima

Washington, DC está ubicada en zona climática húmeda subtropical y se caracteriza claramente por su tiempo estacional. Los meses más agradables los encontramos a lo largo de la primavera y el otoño, cuando el calor y sobre todo la humedad no han empezado o ya han disminuido. Durante los meses de abril y octubre las temperaturas medias son de 20 °C (68 °F).

Los inviernos suelen ser fríos, a menudo con nevadas que alcanzan un promedio anual de 43 cm de nieve y unas temperaturas que oscilan entre los 4 °C (39 °F) y los -6 °C (21 °F). Por otro lado, los veranos son cálidos y húmedos. Durante los meses de julio y agosto se registran las temperaturas más altas, entre los 30°C (86°F) y los 35°C (95°F) y abundantes tormentas eléctricas.

La temperatura más alta, 41°C (106°F), fue registrada en 1930; la más baja, -26°C (-15°F), se anotó durante el invierno de 1899. Cada año Washington, DC recibe un promedio total de 103,6cm (40,8 pulgadas) de precipitación, sobre todo en forma de lluvia.

Gráfico II: Mapa de Washington DC



Fuente: Wikipèdia

2.5. Población

Según el informe del censo estadounidense para 2010, el Distrito de Columbia contaba con una población de 601.723 personas. El crecimiento demográfico entre 2000 y 2010 fue de un 5,2%⁷. En cambio, las estimaciones para 2017 apuntan a que la población en julio de ese año se situaba en 693,972 habitantes, un 15,3% más que en abril de 2010. Teniendo en cuenta el área metropolitana, según la *Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development* se llega a los 6 millones de personas.

Los datos que se presentan seguidamente provienen del censo americano de 2010, que se lleva a cabo cada diez años.

Población por edades⁸:

- Menor de 18 años: 100.815 personas, (16,8%)
- Entre 18 y 44 años: 292.419 personas, (48,6%)
- Entre 45 y 64 años: 139.680 personas, (23,2%)
- Mayores de 65 años: 68.809 personas, (11,4%)

Población por sexos (2016)⁹:

- Mujeres: 52,5%
- Hombres: 47,5%

Población por razas (2016):

- Población afroamericana: 47,7%
- Población blanca: 36,4%
- Población de otras razas: 2,7%
- Población asiática: 4,1%
- Población india americana y nativos de Alaska: 0,6%
- Población nativa hawaiana y otras islas del Pacífico: 0,2%
- Población de origen hispano: 10,9%

2.6. Infraestructuras

Carreteras

Washington, DC tiene una enorme influencia en los sistemas de carreteras de los estados limítrofes. Por la ciudad se extienden 26.5 millas que corresponden a carreteras interestatales, principalmente la I-95, que conecta Canadá con Miami, Florida, cruzando la ciudad desde Alexandria, Virginia. Asimismo, una de las grandes obras que se están realizando en el norte de

⁷ US Census Bureau, Population Distribution & Change (copiar y pegar en el navegador): <http://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-01.pdf>

⁸ US Census Bureau, Age and Sex Composition (copiar y pegar en el navegador): <http://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-03.pdf>

⁹ US Census Bureau, Quick Facts : <https://www.census.gov/quickfacts/DC>



Virginia es la renovación del nudo de *Telegraph Road* a la salida de Washington, DC hacia Alexandria.¹⁰

En la actualidad se encuentra en construcción un nuevo sistema de tranvías eléctricos, el *DCStreetCar*. El desarrollo y los planes de construcción de esta red se pueden seguir a través de su página web.¹¹

Para el mantenimiento de las calles y las carreteras del Distrito, desde 2009 el Gobierno del Distrito lanza una campaña anual llamada *Potholepalooza*, en la que los ciudadanos participan activamente comunicando dónde hay baches o asfalto en mal estado y durante las siguientes 48-72 horas, equipos del Departamento de Transportes arreglan el desperfecto. La campaña de 2017, comenzada el 3 de abril, resultó en 16.760 peticiones por parte de los ciudadanos¹².

El DDOT ofrece un servicio de alertas de tráfico para avisar a los conductores de la ciudad de la última hora en las carreteras.

Aeropuertos

Tres aeropuertos dan servicio a Washington, DC:

- *Washington Dulles internacional Airport* (IAD) en Loudoun, Virginia;
- *Ronald Reagan National Airport* (DCA) en Arlington, Virginia; y,
- *Baltimore/Washington Internacional Thurgood Marshall (BWI)* en Anne Arundel, Maryland.

El Ronald Reagan International Airport (DCA), situado a escasos kilómetros de la ciudad y accesible a través de la red de metro washingtoniana, conecta directamente a los principales aeropuertos americanos y, con escalas principalmente en Nueva York y Philadelphia, a los europeos. Actualmente se está llevando a cabo la construcción de una línea de metro que unirá la capital con el aeropuerto de Dulles (IAD)¹³. Hasta entonces, tanto este aeropuerto como el aeropuerto internacional *Baltimore/Washington Internacional Thurgood Marshall (BWI)*, que da servicio a más de 10 millones de pasajeros al año, son cómodamente accesibles a través de la red de trenes y autobús desde Washington, DC.

Hasta hace unos años Iberia ofrecía vuelos directos desde el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas (MAD) a Washington Dulles International Airport (IAD). Cuando dejó de hacerlo Iberia, cubrieron la ruta las compañías Aer Lingus y United Airlines, ofreciendo un vuelo en código compartido. Desde 2012 sólo hay vuelos que conecten directamente las dos capitales durante la temporada de verano: de junio a septiembre. Estos vuelos los ofrecen las compañías Concord (de Lufthansa) y United Airlines, en código compartido ahora con Lufthansa.

Marítimo

¹⁰ Virginia Department of Transportation – Megaprojects: http://www.virginiadot.org/business/vdot_novamegaprojects-default.asp

¹¹ DCStreetCar: <https://www.dcstreetcar.com/>

¹² District Department of Transportation – Potholepalooza Campaign: <https://ddot.dc.gov/potholepalooza>

¹³ Dulles Corridor Metro Rail Project: <http://www.dullesmetro.com/>

Las instalaciones portuarias de Washington, DC son eminentemente recreativas, y se sitúan en el entorno del área de Georgetown y en el denominado *Southwest Waterfront*, paralelo a *Maine Avenue NW*.

En los alrededores de Washington se encuentra el puerto de Baltimore, donde operan 23 instalaciones privadas y 6 terminales de grandes puertos de carga y transporte de la Costa Este. Es propiedad de la Administración Portuaria de Maryland (MPA). Por su parte, en Virginia se encuentra el puerto de *Hampton Roads*, comúnmente conocido como Puerto de Virginia, que se compone de 4 instalaciones: *Norfolk International Terminal*, *Portsmouth Marine Terminal*, *Newport News Marine Terminal* y *APMT Virginia*. Para más información acerca de ellos, recomendamos la consulta de las respectivas guías de estado de Virginia y Maryland, realizadas por esta oficina, así como de las autoridades portuarias de ambos estados, *Virginia Port Authority*¹⁴ y *Maryland Port Authority*.¹⁵

Ferrocarril

Washington, DC tiene en *Union Station* su principal vía de acceso a las principales conexiones ferroviarias con los estados limítrofes y el resto de la Costa Este. Cabe destacar el *Acela Express*, el único servicio de transporte ferroviario en EE.UU. considerado de alta velocidad que une Washington, DC con Boston via Baltimore, Philadelphia y Nueva York, y cuyos servicios los presta Amtrak (la red estatal interurbana de trenes de pasajeros).

Asimismo, se han de mencionar los servicios de cercanías (llamados *Commuter Rails*), que tienen como finalidad ofrecer conexiones frecuentes a los estados de alrededor prestados por el *Virginia Railway Express*¹⁶ (en el caso de las conexiones con las ciudades virginianas Fredericksburg y Manassas) y por el *Maryland Area Regional Commuter*¹⁷ (en el caso de las conexiones con Baltimore, Maryland y Martinburg, West Virginia).

En lo referente a transporte de proximidad, la ciudad de Washington, DC dispone de una red de transporte subterráneo, el denominado *Washington Metro* o *Metrorail*. Dicha red de metro es la segunda más utilizada del país, sólo por detrás de la de Nueva York, con una media de más de 590.000 viajes al día. Se compone de cinco líneas (más una en construcción al aeropuerto), y engloba 86 estaciones (5 en construcción) y más de 170 kilómetros de vía. La red es operada por la *Washington Metropolitan Area Transport Authority*¹⁸, una agencia gubernamental establecida conjuntamente por las autoridades de Maryland, Virginia y Washington, DC.

Por último, se está estudiando la mejora de las comunicaciones ferroviarias con el sureste de los EE.UU. Se trata del proyecto *SouthEast High Speed Rail Corridor*, que uniría Washington, DC con Atlanta y Florida a través de Virginia, North y South Carolina, y Georgia. El trazado pasaría por Richmond y Petersburg, y desde este último habría una conexión especial con el puerto en Hampton Roads.

¹⁴ The Port of Virginia: <http://www.portofvirginia.com/>

¹⁵ Maryland Department of Transportation - Port Administration: <http://mpa.maryland.gov/>

¹⁶ Virginia Railway Express: <http://www.vre.org/>

¹⁷ Maryland Transit Administration – MARC: <http://mta.maryland.gov/marc-train>

¹⁸ Washington Metropolitan Area Transport Authority: <http://www.wmata.com/>

El Departamento de Transporte del Gobierno del Distrito de Columbia (District Department of Transportation, DDOT) ofrece información relativa a los servicios que ofrece y recopila un listado de los proyectos y las actividades que tiene operativos o en un horizonte temporal a medio y largo plazo. En concreto el *moveDC Transportation Plan*, es un proyecto que bajo el slogan de “DC is on the move”, en un plazo de dos años, pretende desarrollar un mejor sistema de transporte público multimodal para la ciudad.

Comparativamente cuenta con la segunda red de trenes y la sexta red de autobuses más desarrolladas de EE.UU., que se usa tanto para ir a trabajar como para hacer turismo por la ciudad.

2.7. Marco institucional

Washington, DC es un distrito federal y no pertenece a ningún estado. Desde 1973 disfruta de gobierno propio, pero limitado.

El **poder del Distrito** sigue una estructura tripartita:

- **Poder ejecutivo:** Su máxima figura es el alcalde, elegido por cuatro años y que puede ser reelegido ilimitadamente¹⁹. Entre sus funciones se encuentran la de asegurar que se cumplen las leyes del Distrito, sugerir y aprobar leyes y vetar proyectos de ley propuestos por el Consejo Municipal. También nombra a los jefes de los departamentos (policía, sanidad y transporte) de la ciudad y proclama a los cuatro miembros de la Junta de Educación. Por ley, el Congreso de los EE.UU. revisa todas las leyes aprobadas por el Consejo y el Alcalde, y es además, la última instancia en aprobar el presupuesto del Distrito.
- **Alcaldesa**²⁰: *Muriel Bowser* (Partido Demócrata). Creció en *North Michigan Park* en el Noreste de DC. Después de graduarse en Historia en *Chatham College* en Pittsburg, Pennsylvania, estudió un Master en Políticas Públicas en la *American University*. Comenzó su carrera política en el año 2004, cuando se presentó al *Advisory Neighborhood Commission (ANC)*; posteriormente, en 2006, coordinó la campaña política de Adrian Fenty, que se presentaba a Concejal del Ayuntamiento y posteriormente a Alcalde. Ocupó el puesto como Concejal de éste cuando fue elegido Alcalde, y en 2008 y 2012 se volvió a presentar al puesto. Presentó su candidatura para las elecciones a la alcaldía del ayuntamiento del Distrito de Columbia de 2014, y ganó con 88.439 votos el puesto que hasta entonces ostentaba *Vincent C. Gray* (Partido Demócrata).
- **Poder legislativo:** Descansa en el Consejo Municipal²¹, que se compone de 13 miembros: un Presidente, actualmente *Phil Mendelson* (D), y 12 miembros (uno votado por cada uno de los 8 distritos y 4 elegidos por sufragio directo). Los concejales responsables de los 8 distritos electorales son: *Brianne Nadeau* (D), *Jack Evans* (D), *Mary Cheh* (D), *Brandon T. Todd* (D), *Kenyan McDuffie* (D), *Charles Allen* (D), *Vincent C. Gray* (D) y *Trayon White* (D), los 4 elegidos

Gráfico III: Alcaldesa Muriel Bowser



Fuente: <https://mayor.dc.gov/>

¹⁹ The District Charter: <http://www.abfa.com/ogc/tit4.htm#421>

²⁰ Página oficial del Alcaldesa Muriel Bowser: <https://mayor.dc.gov/>

²¹ Página oficial del Consejo Municipal: <http://www.dccouncil.us/>

por sufragio directo y que representan al Distrito en su conjunto son: *Elissa Silverman* (Independiente), *Robert C. White, Jr* (D), *Anita Bonds* (D), y *David Grosso* (Independiente).

- **Poder judicial**²²: El sistema judicial de Washington, DC está compuesto por:
 - ✓ **Corte de Apelaciones**
 - ✓ **Corte Superior**

Cabe destacar que el Presidente de los EE.UU. es quien designa a los jueces de Washington, DC, mientras que en los 50 estados es o bien el Gobernador, quien los nombra, o los ciudadanos quienes los votan a través de elecciones competitivas o de retención.²³

A **nivel federal** el Distrito, al contrario de los 50 estados, no está representado en el Senado, Cámara Alta, de los EE.UU. En cambio, y desde 1971, los ciudadanos de Washington, DC eligen a un diputado a la Cámara de los Representantes (Cámara Baja). Éste tiene derecho a participar en las comisiones, pero carece de voto cuando se trata de aprobar la legislación. La actual titular es la diputada *Eleanor Holmes Norton*²⁴ (D). Además, y como se ha mencionado anteriormente, el Congreso supervisa todas las leyes aprobadas por el Alcalde de Washington, DC.

En las últimas elecciones presidenciales de 2016 en las que resultó vencedor el actual Presidente Trump, el Distrito de Columbia votó abrumadoramente (92,8%) por la candidata demócrata Hillary Clinton²⁵.

²² Página oficial de las Cortes de Washington, DC: <https://www.dccourts.gov/>

²³ Choose your Judges: <http://www.chooseyourjudges.org/>

²⁴ Página oficial de la Representante Eleanor Holmes Norton: <https://norton.house.gov/>

²⁵ Político. DC Presidential Election Results. <https://www.politico.com/2016-election/results/map/president/district-of-columbia/>

3. Estructura económica

3.1. Renta y producto estatal bruto

- **PIB real** ²⁶ (2017): 131.010 millones de dólares USD (PIB real en EE. UU. en el mismo periodo: 19.263.350 millones de USD).
- **PIB per cápita real** (2017): 159.607 dólares USD (PIB per cápita real en EE. UU. en el mismo periodo: 51.337 dólares USD)
- **Variación real del PIB** (2016-2017): +4,1% (crecimiento real del PIB en el mismo periodo en EE. UU.: 4%)²⁷

La estructura productiva del Distrito de Columbia, dada su condición de capital federal, y el hecho de estar conformada únicamente por la ciudad de Washington, se encuentra fuertemente enfocada hacia el sector público (33,2% del PIB de la ciudad estado), prácticamente triplicando la media nacional. El sector primario es inexistente, así como la industria (1,4% del PIB del Distrito), acaparando el sector servicios (63,1% del PIB) el resto de la actividad de la zona.

Cuadro I

CONTRIBUCIÓN AL PIB POR SECTORES DE ACTIVIDAD

(En millones de USD, 2017)

	EE. UU.	DC	% sobre total EE. UU.	% sobre total DC
Total	19.263.349	132.445		
Sector primario	798.388	1.406	4,1%	1,4%
Sector secundario	3.070.422	3.442	15,9%	2,6%
Sector terciario	13.057.125	83.624	67,8%	63,1%
Sector público	2.337.414	43.973	12,1%	33,2%

Fuente: Elaboración propia según datos del US Bureau of Economic Analysis

²⁶ US Bureau of Economic Analysis: <http://www.bea.gov>

²⁷ US Bureau of Economic Analysis: https://www.bea.gov/newsreleases/regional/gdp_state/2013/gsp0613.htm

Más detalladamente, las industrias con mayor peso en el PIB son las de servicios profesionales (21%), gestión inmobiliaria (9,7%) y otros servicios privados (6,7%). Por su parte, las que mejor evolución han mostrado en el último año han sido el arte y entretenimiento (+26,5%), la gestión empresarial (+15,1%) y la gestión inmobiliaria (+8,2%). Finalmente, la industria con peor comportamiento ha sido las manufacturas de bienes duraderos (-1,6%), el resto se han mantenido o han crecido.

Cuadro II

PIB DE DC POR INDUSTRIAS 2016-2017

(En millones de USD)

Industria	2016	2017	% sobre total	el Variación 2016/17
Sector privado	83.154	87.036	66,4%	↑ 4,7%
Suministros	1.310	1.405	1,1%	↑ 7,3%
Construcción	1.607	1.721	1,3%	↑ 7,1%
Manufacturas	288	287	0,2%	→ -0,3%
Bienes duraderos	123	121	0,1%	↓ -1,6%
Bienes no duraderos	165	165	0,1%	→ 0,0%
Comercio mayorista	1.165	1.194	0,9%	↑ 2,5%
Comercio minorista	1.603	1.620	1,2%	↑ 1,1%
Transporte y logística	528	528	0,4%	→ 0,0%
Información	6.157	6.620	5,1%	↑ 7,5%
Actividades financieras y seguros	5093	5.217	4,0%	↑ 2,4%
Gestión inmobiliaria	11.749	12.709	9,7%	↑ 8,2%
Servicios profesionales	26.536	27.474	21,0%	↑ 3,5%
Gestión empresarial	717	825	0,6%	↑ 15,1%
Servicios de administración y limpieza	3.437	3.589	2,7%	↑ 4,4%
Servicios educativos	4.059	4.136	3,2%	↑ 1,9%
Atención sociosanitaria	5.699	5.890	4,5%	↑ 3,4%
Arte y entretenimiento	752	951	0,7%	↑ 26,5%
Servicios de hostelería	4.079	4.139	3,2%	↑ 1,5%
Otros servicios privados	8.375	8.732	6,7%	↑ 4,3%
Sector público	42.717	43.973	33,6%	↑ 2,9%
Total PIB	125.871	131.009	100,0%	↑ 4,1%

Fuente: Elaboración propia según datos del *US Bureau of Economic Analysis*

3.2. Situación financiera

El Distrito de Columbia, al igual que la mayoría de los estados de EE.UU., elabora y aprueba **presupuestos estatales anuales**. Así, el último *Comprehensive Annual Financial Report* ²⁸ publicado corresponde al año 2017, y cubre el periodo desde su entrada en vigor el 1 de octubre de 2016 hasta el 31 de septiembre de 2017. El presupuesto actualmente en vigor, el de 2018,

²⁸ The District of Columbia, Office of the Chief Financial Officer, Annual Financial Report 2017 (CAFR): <https://cfo.dc.gov/node/1304871>



corresponderá al periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2017 y el 30 de septiembre de 2018.

El proceso de aprobación es sensiblemente distinto al de los estados, debido a la especial condición del distrito. Dicho proceso se inicia con la preparación de programas de gasto a cargo de cada una de las agencias del distrito, que son posteriormente remitidos a la **Oficina de Presupuestos** (noviembre-diciembre). Ésta examina los distintos programas y prepara un borrador del Presupuesto (enero) y transmite sus resultados al alcalde (febrero) quien, conjuntamente con su gabinete, debe preparar una propuesta en forma de Ley, que es remitida a su vez al Consejo del Distrito, equivalente a las Cámaras en el caso de los estados (marzo). Junto con dicha propuesta (*Budget Bill*) se suele incluir un “documento de presupuestos” (*Budget Document*), donde se recogen las propuestas incluidas en el presupuesto de una forma más comprensible y explicada. Tras su discusión y aprobación, el texto final aprobado es de nuevo remitido al **Alcalde** para su firma (mayo), teniendo éste poder para **firmarlo, vetarlo** (total o parcialmente) o **solicitar modificaciones**, lo que obligaría a devolverlo al Consejo para la valoración de las mismas. Finalmente, dicho presupuesto aprobado debe recibir la aprobación del **Congreso Federal** (junio), al tener el status de *Appropriation Bill* del gobierno federal. La entrada en vigor de cada presupuesto tiene lugar al principio del año fiscal (**1 de octubre**).

En lo referente a la **deuda pública estatal**, y con periodicidad anual, la Oficina del Director Financiero del Distrito de Columbia prepara su Informe Financiero Anual, el **CAFR** (*Comprehensive Annual Financial Report*), que representa una imagen fiel y exhaustiva de la situación financiera del estado, junto con datos económicos de relevancia; y el **PAFR**²⁹ (*Popular Annual Financial Report*), más resumido y con definiciones más sencillas de la información en ella contenida, con el fin de facilitar el acceso a sus ciudadanos a la información financiera estatal.

Dicho informe es auditado por una firma de auditoría independiente, y publicado en la página web de la citada Oficina del Director Financiero. En él, se recogen los ingresos y gastos asociados a todos los fondos en base al **principio de devengo**, para ajustarse a la metodología GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) exigida en EE.UU. para que unas cuentas puedan ser aprobadas.

Actualmente, y durante los últimos años, el Distrito de Columbia ha mantenido la misma calificación para sus emisiones de bonos garantizados por parte de las agencias de calificación: S&P “AA”, Moody’s “Aa1” y Fitch “AA”.³⁰

Al final del ejercicio fiscal 2017, la deuda en forma de bonos ascendía a 9,5 mil millones de dólares. Dicha deuda está dividida en tres tipos: **General Obligation Bonds, Income Tax Secured Revenue Bonds, y Otros tipos**. El primero, con un total de 4 mil millones de dólares (+6,5% respecto a 2016), engloba emisiones de deuda por parte del estado en las que el mismo garantiza el pago con cargo a impuestos. El segundo (4 mil millones de dólares, 42% del total) son los bonos emitidos a cargo de los impuestos. En la categoría Otros tipos, que asciende a 1,4 mil

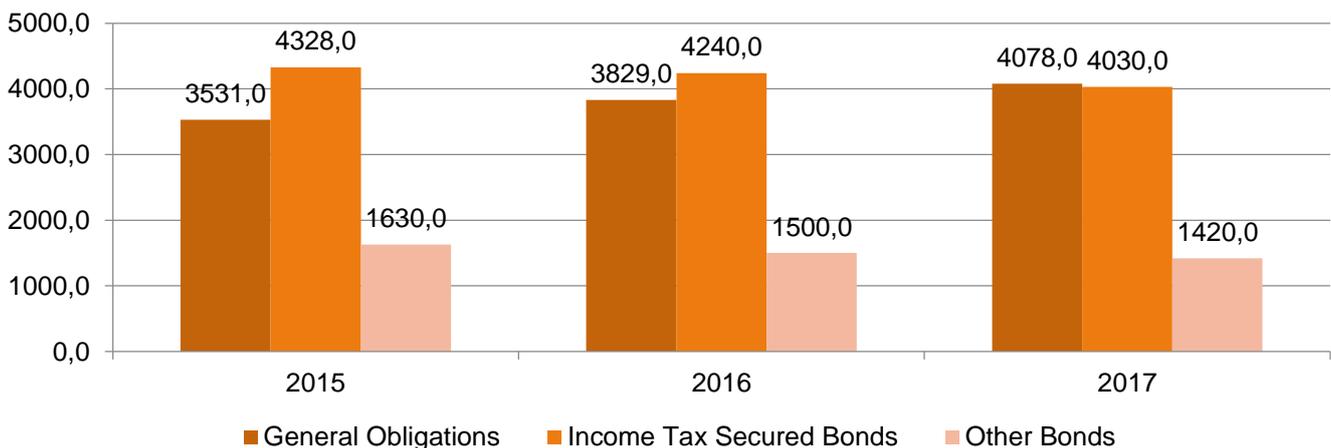
²⁹ The District of Columbia, Office of the Chief Financial Officer, Popular Annual Financial Report (PAFR 2017): https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/2017_DC_OCFO_PAFR.pdf

³⁰ The District of Columbia, Office of the Chief Financial Officer, PAFR 2017, p.6: https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/2017_DC_OCFO_PAFR.pdf

millones de dólares, podemos encontrar algunas emisiones como “tax increment financing bonds”, “housing production trust bonds” o qualified zone academy bonds”, entre otros. Es Además, la emisión de dicha deuda puede ser llevada a cabo por dos conjuntos de entes distintos: el “**primary government**”, **definido como el conjunto de agencias, comisiones y demás entes públicos estatales no separados legalmente del mismo, y las “component unit”**), entes públicos legalmente separados del gobierno pero de los cuales este último es financieramente responsable. A este grupo pertenecen la *University of the District of Columbia*, la *Housing Finance Agency* y la *Washington Convention and Sports Authority*, entre otras entidades.

En el siguiente gráfico se recogen los totales de deuda pública estatal por tipo de deuda para el año fiscal 2017 que acabó el 30 de septiembre de 2017.

Gráfico IV
CATEGORÍA DE DEUDA (2015-2017)
(En millones de USD)



Fuente: Elaboración propia a partir de CAFR del District of Columbia (2015-17)

Aproximadamente 4 mil millones de dólares se dedicaron al servicio de la deuda en el año fiscal 2017.³¹

En su conjunto, el Distrito de Columbia se mantiene en una **situación más saneada que la media nacional**. Entre los motivos para ese relativo bienestar se encuentran los programas de recorte de gasto antes indicados, junto con el menor impacto de la crisis económica en la economía del distrito, a raíz del peso del sector público y militar en el mismo, sectores que se encuentran entre los que mejor comportamiento mostraron en dicho período.

3.3. Educación

El Distrito de Columbia cuenta en la actualidad con 115 escuelas públicas a las que acuden más de 48.000 estudiantes³² Las escuelas privadas ascienden a 148, lo que supone un total de 263

³¹ The District of Columbia, Office of the Chief Financial Officer, PAFR 2017, p.10: https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/2017_DC_OCFO_PAFR.pdf

³² District of Columbia Public Schools: <https://dcps.dc.gov/release/american-institutes-research-report-highlights-gains-dc-public-schools-indicates-key-areas>

centros educativos en el estado³³. En la edición más reciente del ranking de mejores universidades del país, U.S. News & World Report incluía a 4 de las universidades de DC de las 18 totales entre las 100 mejores a nivel nacional: *Georgetown* (20^a), *Gallaudet University* (22^a), *George Washington University* (56^a) y *American University* (69^a).³⁴ En cuanto a educación secundaria, el instituto en el primer puesto de DC según el ranking de US News & World Report, es *School Without Walls High School*,³⁵ que a su vez en el ranking nacional ocupa el puesto 84.³⁶ Todo esto no evita que el sistema de enseñanza pública en DC se sitúe 30^o en el ranking nacional, según la clasificación anual realizada por la revista especializada *Education Week*³⁷.

En términos de formación de su población, y según datos de la Oficina del Censo de los EE.UU. (*U.S. Census Bureau*) correspondientes a 2011-2015, un 89,3% de los residentes mayores de 25 años ha finalizado la enseñanza secundaria, 2.6 puntos por encima de la media nacional (86,7%). Ello le sitúa en la 25^a posición nacional. En el caso de titulados universitarios (*Bachelor's Degree*, equivalente a las licenciaturas en España), el porcentaje es del 54,6% casi el doble que la media nacional.

3.4. Población activa y mano de obra

Según datos del Departamento de Estadísticas Laborales de los EE.UU. (*BLS*, en sus siglas anglosajonas), la población empleada del Distrito de Columbia (descontada la agrícola), como en el resto de EE.UU., se encuentra cada vez más concentrada en el sector servicios, que engloba el 67,5% de los ocupados. Dada su condición de capital federal, el sector público es un gran empleador (30,5% del empleo del distrito), mientras que el sector de manufacturas es prácticamente insignificante en términos de empleo (2,1%).

Dentro del sector privado, la sanidad y educación son los que han experimentado una peor evolución con un incremento del 0,30% en el año 2017. El empleo en el resto de sectores se ha mantenido o incrementado en este periodo. Destaca positivamente el sector de las manufacturas que, aunque es el que emplea a menos trabajadores, ha experimentado un aumento del 8,33%. También se comporta positivamente el empleo en información, otros servicios y comercio, transporte y suministros. Por su parte, el gobierno continúa aumentando paulatinamente el número de empleados que se sitúan en 2017 en 240.500, un 0,46% más que el año anterior.

³³ US Department of Education, Institute of Education Sciences, National Center for Education Statistics: <https://nces.ed.gov/programs/stateprofiles/sresult.asp?mode=short&s1=11>

³⁴ US News & World Report, Colleges: <http://colleges.usnews.rankingsandreviews.com/best-colleges/rankings/national-universities>

³⁵ Página oficial de School Without Walls High School: <https://swwfs.org/>

³⁶ US News & World Report, High Schools: <https://www.usnews.com/education/best-high-schools/national-rankings>

³⁷ Education Week: <https://www.edweek.org/ew/qc/2017/2017-state-education-grades-map.html>

Cuadro IV

POBLACIÓN OCUPADA POR SECTORES DE ACTIVIDAD (2016-2017) (En miles de personas)

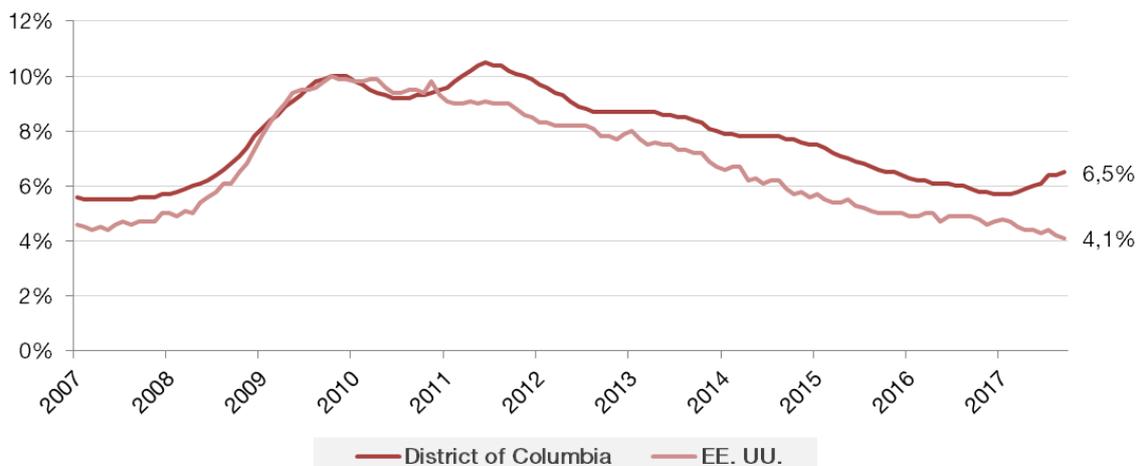
Industria	2015	2016	2017	Variación 16/17	%
Empleados totales	769,5	782,4	790,4	↑	1,02%
Gobierno total	237,9	239,4	240,5	→	0,46%
Sector privado total	531,6	543,0	549,9	↑	1,27%
Comercio, Transporte y suministros	32,2	32,5	33,4	↑	2,77%
Sanidad y educación	130,6	134,3	134,7	→	0,30%
Manufacturas	1,1	1,2	1,3	↑	8,33%
Servicios profesionales y empresariales	161,9	165,6	166,5	→	0,54%
Hostelería y ocio	73,2	75,1	76,2	↑	1,46%
Actividades financieras	29,8	30,0	30,1	→	0,33%
Construcción	14,6	15,2	15,4	↑	1,32%
Otros servicios	71,0	72,1	74,4	↑	3,19%
Información	17,2	17,0	17,9	↑	5,29%

Fuente: US Bureau of Labor Statistics

En la actualidad, las industrias que emplean a un mayor porcentaje de la población activa en el Distrito (además del sector público) se agrupan en los sectores de “servicios profesionales y empresariales” y de “sanidad y educación”. En el año 2017 los empleados totales han aumentado hasta un total de 790.400 trabajadores.

La tasa media de paro en el Distrito de Columbia es tradicionalmente superior a la media nacional. La tasa media de desempleo federal en abril de 2018 se situó en el 4,1%³⁸, mientras que la correspondiente al Distrito indicó una del 5,6%.

Gráfico V
EVOLUCIÓN TASA DE PARO (2007-2017) (%)



Fuente: Elaboración propia a partir del US Bureau of Labor Statistics

³⁸ Departamento de Empleo de DC: <https://www.bls.gov/cps/>



Número de personas empleadas (abril 2018)³⁹: 381.026 personas

Tasa de desempleo Distrito de Columbia (abril 2018)⁴⁰: 5,6%

Tasa de desempleo EE.UU. (abril 2018): 4,1%

Sueldo medio semanal bruto (segundo trimestre 2017): 1.675 USD (media nacional: 1020 USD).⁴¹

3.5. Industrias prioritarias

La actividad en el Distrito de Columbia está fuertemente influenciada por el hecho de ser la capital de los EE.UU., así como por la presencia de las sedes del **Fondo Monetario Internacional**, el **Banco Interamericano de Desarrollo**, la **Organización de Estados Americanos** y el **Banco Mundial**, entre otros. Dichos organismos multilaterales atraen numerosa actividad de empresas del sector de servicios profesionales, principalmente consultoras.

Como hemos visto, más de un tercio del empleo y el PIB del distrito están sustentados por el sector público. Esto influye además en la elevada presencia de empresas dirigidas a servicios profesionales y financieros, ya sea en forma de contratistas militares y civiles, *lobbies*, *think tanks*, asociaciones profesionales y organizaciones sin ánimo de lucro.

A todos ellos se une la educación, que representa una de las grandes industrias del estado al contar con algunas de las principales universidades del país, como **Georgetown**, **George Washington University** y **Howard University**. Dichas universidades cuentan además con importantes centros de investigación, principalmente orientados a las áreas de medicina y biotecnología.

El turismo y ocio suponen asimismo una importante fuente de actividad e ingresos en el distrito, gracias a la presencia de lugares emblemáticos como el **National Mall**, la fundación **Smithsonian**, o la **Casa Blanca**, entre otros destinos. De hecho, en 2016 (último año disponible) Washington, DC recibió más de 22 millones de visitantes y se ha producido un notable aumento en los últimos años. El 9% de los turistas son internacionales y por origen, el mayor número procede de China, seguido del Reino Unido, Alemania, Francia e India. La ciudad cuenta con más de 30.000 habitaciones de hotel. Para dirigir este sector el Distrito cuenta con *Destination DC*⁴².

Actualmente, el Distrito está promocionando el desarrollo de la industria energética, especialmente en lo relativo a **eficiencia energética**, así como el **comercio minorista** y la **industria tecnológica**. El desarrollo de todas ellas vendrá acompañado de incentivos fiscales. Además, se han llevado a cabo proyectos para crear incubadoras de empresas en el distrito, con el fin de atraer capital hacia las industrias más tecnológicas.

³⁹ US Bureau of Labor Statistics, DC profile: https://www.bls.gov/regions/mid-atlantic/district_of_columbia.htm

⁴⁰ Departamento de Empleo de DC: <https://www.bls.gov/lau/>

⁴¹ US Bureau of Labor Statistics: https://www.bls.gov/lau/countyemploymentandwages_districtofcolumbia.htm

⁴² <http://washington.org/DC-information/about-destination-dc>



La innovación es un aspecto muy importante para la actual administración de la ciudad. En los últimos años Washington, DC se ha convertido en un hub para empresas de alto contenido tecnológico y *start-ups*. Además de la presencia de empresas tecnológicas de éxito como Blackboard, CoStar y The Advisory Board, el Distrito cuenta con un creciente ecosistema de aceleradoras e incubadoras para *start-ups* que se nutren de la proximidad a los centros de decisión, el gobierno y las universidades así como una oferta de mano de obra cualificada e internacional. Destaca el énfasis en empresas con objetivos sociales⁴³.

3.6. Servicios financieros

El mercado financiero estadounidense es el más importante y desarrollado a nivel mundial. La Reserva Federal (FED), fundada en 1913, ejerce el papel de Banco Central en EE. UU. Sin embargo, los bancos comerciales estadounidenses pueden elegir ser o no miembros del Sistema de la Reserva Federal (Federal Reserve System). En todo caso, la amplia mayoría de ellos forman parte del Sistema ante el riesgo reputacional que implica lo contrario. El hecho de no ser miembro no les impide obtener la licencia estatal (State Charter) para operar, emitida por la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), que es además en estos casos su organismo regulador.

Toda entidad financiera que acepte depósitos en territorio americano, forme o no parte del Sistema de la Reserva Federal, e independientemente del tipo de licencia obtenida, tiene la obligación de obtener el aseguramiento de sus depósitos (hasta 250.000 dólares por depositante, tras la elevación del límite en 2008 desde 100.000 dólares a raíz de la crisis financiera) por parte de dicha agencia. Dicha obligación, así como la propia FDIC, quedó formalmente establecida a partir de la aprobación de la Glass–Steagall Act en 1933. Con esta ley, además, se prohibía que una entidad bancaria pudiera actuar conjuntamente como entidad captadora de depósitos y banco de inversión, hasta la aprobación en 1999 de la Gramm–Leach–Bliley Act.

Además de la licencia estatal, los bancos comerciales estadounidenses pueden optar por obtener la licencia federal (Federal Charter), la cual es expedida por una agencia dependiente de la Oficina del Tesoro, la Office of the Comptroller of the Currency, que es también el organismo regulador para las entidades que se acogen a este tipo de licencia para operar.

Desde 1994, a raíz de la aprobación de la Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act, las entidades financieras norteamericanas están autorizadas a desarrollar su actividad en diferentes estados bajo una misma marca, independientemente del tipo de licencia.

Según la última edición del informe “Quarterly Banking Profile, Fourth Quarter 2017”⁴⁴, elaborado por el FDIC en el cuarto trimestre de 2017 operaban en EE.UU. 5.670 instituciones financieras aseguradas, de las cuales 4.918 son bancos comerciales y 752 instituciones de ahorro (tradicionalmente dedicadas a la captación de depósitos para otorgar créditos hipotecarios); de ellas, y según datos también del FDIC, 81 contaban con presencia en Washington DC y su área metropolitana⁴⁵ y con unos activos totales valorados en 240,7 millardos de dólares a 31 de diciembre de 2017. Entre los bancos más importantes cabe destacar *First Citizens Bank*, *Wells*

⁴³ <http://wdcep.com/initiative/technology/>

⁴⁴ FDIC Quarterly Banking Profile. Fourth Quarter 2017: <https://www.fdic.gov/bank/analytical/qbp/2017dec/qbp.pdf>

⁴⁵ FDIC State Profile. Fourth Quarter 2017. <https://www.fdic.gov/bank/analytical/stateprofile/newyork/md.pdf>



Fargo Bank, BB & T Bank, Bank of America, y el TD Bank. Todos ellos cuentan con servicios de banca particular y corporativa, y con amplia presencia tanto en el estado, como en estados limítrofes del Atlántico Medio y Noreste de EE.UU. (en el caso de Wells Fargo Bank, BB&T Bank, Bank of America y TD Bank, de presencia nacional).

icex

4. Relaciones comerciales y de inversión

4.1. Relaciones comerciales

4.1.1. Importaciones⁴⁶

- **Total de importaciones del Distrito de Columbia procedentes de todo el mundo (2017):** 482 millones de dólares.

El Distrito de Columbia experimentó un fuerte crecimiento en 2014 doblando el volumen registrado en 2012. Sin embargo, las importaciones del Distrito de Columbia han vuelto a niveles normales registrando en 2017 una caída del 1,03%.

Las principales compras del Distrito de Columbia al resto del mundo se componen principalmente de ordenadores y productos electrónicos (18,4%), alimentos procesados (9,3%), bebidas y tabaco (9%) y mercancía usada o de segunda mano (7,7%).

Los principales proveedores de Washington, DC durante el año 2017 fueron Canadá (19,2%), China (9,6), Japón (8,4%) y Alemania (8,2%) con una cuota de mercado conjunta del 45,4%.

- **Total de importaciones del Distrito de Columbia procedentes de España (2017):** 3,2 millones de dólares.

España es el 22º proveedor del distrito; suma un 0,66 % de la totalidad de las importaciones. Respecto al año 2016 las ventas de España se han reducido un 50,8%, en menor porcentaje que la caída experimentada por las importaciones globales. Dado el bajo volumen de las exportaciones españolas al distrito la volatilidad es la característica más significativa de la evolución de los últimos años.

En el desglose de las compras de productos españoles del Distrito de Columbia durante el año 2017 destacan los ordenadores y productos electrónicos, los alimentos procesados, la bebida y tabaco, el equipamiento eléctrico y los productos del metal. Los sectores españoles que más han exportado en un periodo varían de manera significativa, por lo que no se aprecia consistencia en este tipo de datos debido a la elevada volatilidad de los mismos.

⁴⁶ International Trade Administration: <http://tse.export.gov/stateimports/TSIReports.aspx>

Cuadro V

IMPORTACIONES DE DISTRICT OF COLUMBIA DE ESPAÑA (2017/2016)

(En millones \$)

Productos importados	2016	2017	% sobre total	Variación 2017 / 2016
312 Bebidas y tabaco	1.116.277	1.137.329	35,56%	1,88%
311 Alimentos procesados	1.288.199	431.683	15,75%	-66,5%
337 Mobiliario y elementos de instalación	86	403.026	13,02%	468.534%
321 Productos de madera	14.131	196.022	10,56%	1287%
990 Provisiones de especial clasificación, NESOI	188.621	150.605	10,49%	-4,03%
Total	6.353.835	3.198.061	100%	-49,7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TSE

4.1.2. Exportaciones⁴⁷

- **Total de exportaciones del Distrito de Columbia a todo el mundo (2017):** 1.483 millones de dólares.

Las exportaciones de Washington, DC crecieron en 2017 un 11,42% recuperando paulatinamente la gran caída experimentada en 2014 cuando las exportaciones de la región se redujeron más de la mitad desde los 2.708 millones de dólares en 2013.

Las principales exportaciones del Distrito de Columbia al resto del mundo durante este periodo corresponden a equipamiento de transporte (41,7%), equipos electrónicos y componentes (17,4%), equipamientos electrónicos (16,7%) y metales fabricados (10,3%).

Por su parte, los principales clientes del Distrito de Columbia durante 2017 fueron Kuwait (53,2% del total), los Emiratos Árabes (16,1), Marruecos (5,49%) y Reino Unido (2,86) con una cuota de mercado conjunta del 77,65%.

- **Total de exportaciones del Distrito de Columbia a España (2017):** 425.147 dólares (incremento de más del 290% con respecto a 2016)

España es el 49º destino de las exportaciones del Distrito de Columbia. Las principales compras de España a Washington, DC tienen lugar en los sectores de productos manufacturados, ordenadores y productos electrónicos, productos usados o de segunda mano, maquinaria (excepto eléctrica) y muebles y accesorios para el hogar. Como se puede apreciar en la tabla los datos son muy dispares de un año a otro, por lo que no se pueden extraer conclusiones debido al reducido volumen de las exportaciones.

⁴⁷ TradeStats Express: <http://tse.export.gov/tse/TSEReports.aspx?DATA=SED&39.1183579&-77.211762&false>

Cuadro VI

EXPORTACIONES DE DISTRICT OF COLUMBIA DE ESPAÑA (2017/2016)

(En millones \$)

Productos importados	2016	2017	% sobre total	Variación 2017 / 2016
312 Mercancía usada o de segunda mano	14.476	278.000	65,39%	1820,42%
311 Productos de metal fabricados	0	82.500	19,4%	
337 Pescado y otros productos marinos	0	24.310	5,72%	
321 Productos electrónicos y de ordenador	32.574	13.148	3,1%	-59,63%
990 Productos de madera	0	7.520	1,77%	
Total	108.702	425.147	100%	291,11%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TSE

4.2. Inversiones extranjeras

La presencia extranjera en el Distrito de Columbia es notable, dada su condición de capital de EEUU y por acoger al gobierno federal de los EE.UU. así como a grandes organismos internacionales y asociaciones nacionales e internacionales.

Según datos de Select USA, 24.400 puestos de trabajo de Washington, DC dependen de inversiones extranjeras, siendo el Reino Unido el mayor inversor, con un 25% del total. España se sitúa en quinta posición con un 5% de inversión en el distrito federal. En total desde 2003 se han iniciado un total de 150 de operaciones de inversión extranjera directa en la capital⁴⁸.

Las empresas inversoras pueden beneficiarse de la cercanía al gobierno federal y las principales agencias nacionales e internacionales, de interesantes incentivos fiscales y de servicios de asesoría en las mismas condiciones que las empresas americanas. A través de la Oficina para la Planificación y Desarrollo Económico del Distrito⁴⁹ (*Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development*) se puede acceder a toda la información disponible para las empresas en relación a dichos incentivos⁵⁰.

El Distrito de Columbia destaca por ser esencialmente internacional. El 13% de sus residentes son internacionales, acoge 188 embajadas y centros culturales internacionales, 400 asociaciones internacionales y más de 1.000 empresas extranjeras.

⁴⁸ Select USA Fact Sheet. Washington DC: <https://www.selectusa.gov/servlet/servlet.FileDownload?file=015t00000004ppO>

⁴⁹ Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development: <http://dmped.dc.gov/>

⁵⁰ Incentivos para la implantación y desarrollo de negocio: <https://incentives.dc.gov/>

4.3. Presencia española

Según la Oficina del Censo de los EE.UU., el número de hispanos en el Distrito de Columbia ascendió a 54.749 personas en 2010, lo que supone un 9,1% de la población total. Comparado con los datos de 2000 (44.953 personas, representando al 7,9% del total), supone un incremento del 15,2%. Por otro lado, y en términos de residentes registrados por los consulados españoles, en el Distrito de Columbia residen actualmente unos 1.907 españoles, según datos de 4 de abril de 2018.

En Septiembre de 2014 un grupo de Emprendedores y Ejecutivos Españoles de Washington DC creó un grupo en LinkedIn para apoyar la labor profesional de sus miembros, con un énfasis en la promoción de actividades de *networking* dentro de dicha comunidad. El grupo, conocido como US-Spain Executives Community (USEC), cuenta ya con más de 218 miembros que incluyen a líderes empresariales de una gran variedad de sectores así como administraciones públicas españolas e internacionales con interés en los objetivos del grupo.

También existen asociaciones como el *Centro Español de Washington DC*⁵¹, *The Society of Spain, Inc*, o *DC Spaniards*⁵². Junto a ellas, numerosas empresas españolas de los más diversos sectores se encuentran actualmente instaladas en Washington, DC, con una importante presencia de empresas consultoras. En la siguiente tabla se recogen algunas de las más importantes:

Cuadro VII
ALGUNAS EMPRESAS UBICADAS EN EL DISTRITO

Nombre	Sector	Web	Empresa matriz
CAF USA	Equipos y componentes de material ferroviario	www.caf.es	CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES, S.A
FHECOR USA	Ingenieros Consultores	www.fhecor.com	FHECOR
GESAWORLD GROUP	Consultoría	www.gesaworld.com	GESAWORLD
GRUPO SEMI	Energía, Industria	www.semi.es	GRUPO SEMI
IDEL	Consultoría, Ingeniería, Medio Ambiente	www.idelsl.com	IDEL, S.L.
INES ROSALES	Alimentación	inesrosalesusa.com	INES ROSALES, S.A.
MASSIMO DUTTI	Moda	www.massimodutti.com	INDITEX, S.A.
PORCELANOSA	Pavimentos, Cerámica, Cocinas y Baños	www.porcelanosa.com	PORCELANOSA
SACYR	Infraestructuras y Servicios	www.sacyr.com	SACYR
TABERNA DEL ALABARDERO	Restauración	www.alabardero.com	GRUPO LEZAMA
TALGO	Ferrocarril	www.talgoamerica.com	TALGO, S.L.
THINK FOOD GROUP	Restauración	www.thinkfoodgroup.com	GRUPO JOSE ANDRÉS

⁵¹ Centro Español de Washington DC: <http://ce-wdc.org/>

⁵² DC Spaniards: <http://www.dcspariards.org/>



SAN JOSE
CONSTRUCTIONGROUP
ZARA USA, INC.

Construcción, Inmobiliaria
comercial e industrial
Moda

www.grupo-sanjose.com

www.zara.com

GRUPO SAN JOSE

INDITEX, S.A.

ICEX

5. Establecer un negocio

5.1. ¿Cuáles son los pasos para establecer un negocio en el Distrito de Columbia?

El primer paso para establecer una empresa en Estados Unidos es seleccionar un estado. En EE.UU. una sociedad mercantil se encuentra sujeta a la legislación local y estatal del estado de constitución debido a que no existen leyes federales que regulen la creación de sociedades. En todo caso, los procedimientos a seguir son muy parecidos en la mayoría de los estados.

Una empresa constituida legalmente en cualquiera de los 50 estados de la Unión o en el Distrito de Columbia, puede desarrollar su actividad en los demás estados, pero todas las operaciones estarán sujetas a la normativa mercantil del estado de constitución. Para operar en un estado distinto al de origen, la empresa tiene que presentar ante la oficina del Secretario de Estado del estado correspondiente entre otros documentos, su documento de constitución "*Certificate of Incorporation*", y pagar una tasa anual.

La creación de una entidad mercantil en los EE.UU. difiere sensiblemente del proceso a seguir en España. En general, se puede decir que el procedimiento es más rápido y fácil en los estados Unidos y que los requisitos fundacionales son menores. Las principales diferencias son:

- No existe un capital mínimo para la constitución de ningún tipo de entidad.
- Su constitución se realiza ante una serie de instituciones en cada estado federal y municipio, sin intervención de una figura como la del notario público en España.

La intervención de un abogado no es necesaria aunque sí conveniente. Todos los trámites pueden llevarse a cabo sin la presencia de un letrado, pero existen detalles en el proceso a seguir, en la configuración de los estatutos de la sociedad (*by-laws*), y otros que pueden resultar confusos o complicados sin la participación de un abogado.

El Departamento de Desarrollo Económico del Distrito de Columbia (*Department of Consumer and Regulatory Affairs, Corporations Division*) ofrece información acerca de los pasos a seguir a la hora de establecer una sociedad: diferentes formas societarias, requisitos para su formalización y registro, obtención de licencias, acceso a capital, etc. (<http://dcra.dc.gov/>). Adicionalmente, la *Washington DC Economic Partnership* (<http://www.wdcep.com/>), organismo que colabora con la

Oficina de Planificación y Desarrollo del Distrito (*The District of Columbia Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development*) en las acciones de marketing de la capital, ofrece asesoría a empresas interesadas en la apertura, traslado o expansión de un negocio en Washington, DC. La WDECP facilita información sobre los requisitos necesarios para operar un negocio, los incentivos existentes y la selección del lugar de establecimiento y publica anualmente una Guía sobre cómo hacer negocios en el Distrito (*DC Doing Business Guide*) que se puede consultar a través de su página web: <https://wdcep.com/reports/doing-business-guide/> (2017/2018 Edition). Además, la WDECP ofrece ayuda en el proceso de certificación de pequeñas empresas y empresas de minorías (certificación tanto federal -SBA- como local), un aspecto muy importante a la hora de hacer negocios con la administración.

Con carácter general, los **pasos a seguir** son los siguientes:⁵³

1. Seleccionar la estructura de la sociedad (ver apartado Estructura de la empresa). Es muy importante elegir correctamente la forma jurídica de la compañía ya que determinará el grado de responsabilidad de la empresa y los socios así como el régimen fiscal aplicable. Además el tipo societario elegido determina la clase de documentación que debe presentarse. La secuencia normal de implantación en Estados Unidos debería ser: Venta directa, agentes comerciales y distribuidores, sucursal y filial (en cualquiera de sus formas). La principal ventaja de crear una empresa local es poder separar a la empresa matriz de la filial en caso de que se produzca una demanda local para evitar que un problema en EEUU afecte a la empresa matriz en España.
2. Elegir y registrar un nombre para la sociedad.
3. Obtener un número fiscal ante el Internal Revenue Service (IRS).⁵⁴
4. Completar los formularios requeridos para la figura societaria seleccionada⁵⁵ (Articles of Incorporation para las Corporaciones y Articles of Organization, para las Sociedades de Responsabilidad Limitada) y presentarlos ante la State Corporation Commission, junto con el pago de las tarifas necesarias. La solicitud puede realizarse electrónicamente o en persona.
5. Obtención de las licencias o permisos necesarios. Para conocer si el tipo de negocio o profesión requiere la obtención de un permiso o licencia en el estado se puede consultar la siguiente [página web](#).
6. Contratación de seguros. Desde el punto de vista comercial los riesgos que mejor deben cubrirse son aquellos relacionados con el riesgo crediticio y los seguros de mercancías.
7. Contratación de personal local. Para facilitar la contratación de personal local se recomienda el uso de empresas de contratación temporal que se encargan no solo del proceso de búsqueda de personal, sino que también realizan el pago de los salarios incluyendo todos los impuestos aplicables, lo cual es de gran ayuda para las empresas nuevas.

Tras la llegada de Donald Trump a la presidencia de EEUU en enero de 2017, los temas inmigratorios se han convertido en un tema central para la administración americana. Se augura

⁵³ Pasos a seguir (Steps to Starting a Business): <https://dslbd.dc.gov/page/steps-starting-business>

⁵⁴ Employer Identification Number, EIN: <https://www.irs.gov/>

⁵⁵ Formularios de constitución y Tarifas: <http://dcra.dc.gov/service/corporate-registration>



que durante esta administración se producirán importantes reformas en la materia por lo que en estos momentos es especialmente importante contar con la asesoría de un experto antes de llevar a cabo cualquier trámite inmigratorio.

AVISO: El 21 de enero de 2016, EEUU introdujo una modificación en su Programa de Exención de Visado estableciendo que aquellos ciudadanos españoles que tengan doble nacionalidad de algunos de estos países (Irán, Iraq, Siria o Sudán) ya no podrán participar en el Programa. Así mismo los españoles que aún sin tener doble nacionalidad hayan visitado Irán, Iraq, Siria, Sudán, Libia, Somalia o Yemen a partir del 1 marzo del 2011, tampoco serán elegibles.

Los ciudadanos que se encuentren en alguno de estos dos supuestos deben solicitar un visado con una antelación mínima de tres meses antes de la fecha del viaje.
<https://www.cbp.gov/travel/international-visitors/visa-waiver-program>

5.2. ¿Qué tipo de estructura societaria es más recomendable?

En Estados Unidos existen tres grandes tipos de sociedades:

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

Estos tipos además se dividen en otros subtipos:

Sociedad Anónima (*Corporation C*)

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

Corporation S

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



Sociedad Colectiva (*General Partnership*)

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

Sociedad Comanditaria (*Limited Partnership*)

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

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

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

Este tipo de sociedad es una forma nueva de organización que se estableció en la mayoría de los estados a partir de la década de los 90. Las LLC son similares a las sociedades españolas de responsabilidad limitada. Son estructuras empresariales muy flexibles, en cuya organización se incurre en mayores gastos, pero que combinan las ventajas de una *Corporation C* (la responsabilidad de los propietarios es limitada), con las ventajas impositivas de la *General Partnership* (se evita la doble imposición asociada con la *Corporation C* al no estar sujeta al impuesto de sociedades, y los propietarios pueden deducir las pérdidas de sus declaraciones de renta por ingresos personales).

Propietario individual (*Sole Proprietorship*)

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

Sucursal de una empresa extranjera (*Branch*)

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

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

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

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

Cuadro VIII
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS DIFERENTES ENTIDADES MERCANTILES Y SUS EQUIVALENTES ESPAÑOLES

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

Fuente: Elaboración propia

5.3. ¿Qué tipo de incentivos u organismos de apoyo a la inversión existen en el Distrito?

Estados Unidos ofrece incentivos y ayudas, tanto a escala federal como a escala estatal y local, para fomentar la creación de empresas en el país⁵⁶.

⁵⁶ SELECT USA, Department of Commerce: <http://selectusa.commerce.gov/>

The Council for Community and Economic Research: <http://www.stateincentives.org/>



La Oficina para la Planificación y Desarrollo Económico del Distrito (*Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development*) ofrece información sobre incentivos a la inversión y servicios de asesoría, particularmente para aquellas empresas que se instalen en una Zona Empresarial (*Enterprise Zone*).

Recientemente, Washington, DC está haciendo un esfuerzo por potenciar las start ups y se han creado iniciativas como la 1776, una incubadora que ofrece conexiones y apoyo financiero a pequeñas empresas innovadoras o de contenido tecnológico: <https://www.1776.vc/about/>.

Para la apertura de nuevas empresas, la Washington DC, Economic Partnership (WDCEP) ofrece una guía sobre cómo emprender en DC y todo lo relativo a la apertura de un nuevo negocio en la capital: <https://wdcep.com/reports/doing-business-guide/>.

Con el fin de apoyar el establecimiento de empresas en diversos sectores, el Gobierno de Washington, DC cuenta con diversos programas de incentivos:

- DC Tech Incentives
- La *Qualified High Technology Companies* (QHTC) ofrece uno de los paquetes de incentivos más atractivos del país para empresas de alta tecnología. Los incentivos reducen el coste de hacer negocios mediante créditos y otros beneficios. Los principales componentes son:
 - *Thrive in DC*: 0% del Impuesto de Sociedades durante los primeros 5 años
 - *Grow in DC*: Ayudas (desde 10.000 dólares) por la contratación de personal
 - *Move to DC*: Ayudas (desde 5.000 por empleado) por la mudanza y transferencia de una empresa al Distrito (<https://otr.cfo.dc.gov/publication/qualified-high-technology-companies>).
- Hub Zones: este programa concede preferencia en contratos con fondos federales a empresas que se han establecido en determinadas zonas del Distrito, conocidas como *HUB Zones*. Para mayor información sobre estas zonas así como un mapa de su ubicación se puede consultar el siguiente hipervínculo: <https://www.sba.gov/contracting/government-contracting-programs/hubzone-program/applying-hubzone-program>.

Para mayor información sobre incentivos en general, se recomienda consultar con el Government of the District of Columbia, Office of the Deputy Mayor for Planning & Economic Development: <https://incentives.dc.gov/>.

5.4. ¿Qué sectores ofrecen mayores oportunidades de inversión?

Washington, DC, ofrece ventajas particulares por su situación geográfica y por ser la capital de la nación.

Sede del Gobierno: Washington, DC es la capital del país y sede del Gobierno. Su proximidad a las agencias y ministerios del Gobierno estadounidense ofrece oportunidades a todas aquellas empresas que quieran participar en proyectos federales. Washington es además la sede de las



principales asociaciones comerciales nacionales y de las Instituciones Financieras Internacionales (Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo).

Hostelería y Turismo: La oferta de hoteles y restaurantes de la ciudad es excelente y sigue aumentando. La capital de EE.UU. cuenta con numerosos congresos, convenciones, ferias y encuentros de carácter nacional e internacional a lo largo de todo el año.

Tecnología: El Distrito ha desarrollado un ambicioso programa así como incentivos específicos (NET 2000, *New E-conomy Act*, *Qualified High Technology Companies*) para atraer empresas de alta tecnología. La ciudad se encuentra dentro del corredor tecnológico que va desde el Norte de Virginia hasta Boston.

Investigación, Educación y Medicina: Washington cuenta con las principales universidades del país, entre las que destacan: *Georgetown*, *George Washington*, *Howard University* o *Johns Hopkins*.

Construcción e Infraestructuras: Desde hace varios años el Distrito de Columbia está inmerso en un proceso de desarrollo y rehabilitación, gracias al cual se han realizado un gran número de proyectos y mejoras en toda la ciudad. Actualmente hay varios proyectos de gran tamaño que pueden ofrecer oportunidades a empresas en varios sectores, como la mejora del pavimento, la construcción de puentes y corredores o la adaptación para carril bicis, entre otros⁵⁷.

De especial interés para el área de Infraestructuras y Transporte es la oficina de Public-Private Partnerships para Washington, DC, que establece un proceso estandarizado sobre los tipos de proyectos susceptibles de este tipo de financiación así como las reglas para su tramitación. (<https://op3.dc.gov/>).

Para mayor información sobre la situación de las citadas oportunidades en el sector de transporte se recomienda consultar la web de la Oficina de Compras del Distrito, la DC Gov Solicitation Website: <http://app.ocp.dc.gov/RUI/information/scf/SolNumRespond.asp>.

5.5. ¿Qué costes de establecimiento existen en el Distrito de Columbia?

Las Oficinas Económicas y Comerciales de España en EE.UU. elaboran y actualizan anualmente una aplicación interactiva con información relativa a los costes societarios, fiscales, laborales, inmobiliarios o de suministros para establecerse en cada mercado. Los datos están disponibles en euros, dólares o moneda local del país. También puede hacer comparaciones de los costes entre cinco países distintos.

Debido a su gran tamaño, la información relativa a Estados Unidos se divide a su vez en varias zonas geográficas. De este modo, se pueden consultar los costes de establecimiento específicos en ciudades como Nueva York, Miami, Los Ángeles, Chicago o Washington, D.C. Esta última incluye también los datos de los estados colindantes de Maryland y Virginia.

⁵⁷ Para más información sobre los proyectos de construcción y transporte en Washington visite la siguiente página del Departamento de Transporte de DC: <https://ddot.dc.gov/page/capital-infrastructure-projects>

Esta herramienta se puede consultar a través de la siguiente dirección: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/exportadores-habituales/informacion-de-mercados/simulador-costes-de-establecimiento/index.html>

5.6. ¿Cuál es la normativa más importante que he de conocer si quiero establecer mi negocio en el Distrito de Columbia?

5.6.1. Energías renovables

Según estimaciones de la *US Energy Information Administration (EIA)*⁵⁸, el organismo de análisis estadístico del *Energy Department* de los EE.UU., Washington, DC se situaba en el 2015 (últimos datos disponibles hasta la fecha) en el puesto **51º de la producción total de energía**, con una producción de 0,8 trillion Btu todo procedente de fuentes renovables. Por lo que respecta al consumo, en el año 2015 DC se encontró en el **puesto 35** (con 267 million Btu). DC posee el mayor número de certificaciones de excelencia energética en sus edificios (Energy-Star Certification) superando a muchas grandes ciudades. El 55% de la electricidad deberá proceder de energías renovables en 2032, incluyendo un 5% de energía solar.

Tanto a nivel federal como a nivel estatal existe una gran variedad de incentivos y políticas para promover las energías renovables. Para mayor información se recomienda visitar la página del *DSIRE (Database of State Incentives for Renewables & Efficiency)*,⁵⁹ una de las agencias del *Energy Department* de EE.UU., en la cual se pueden buscar los incentivos y las normativas según las siguientes variables: Incentivo o política, energía renovable o energía eficiente, sector, estado, tecnología, sector de implementación, tipo de incentivo o política.

5.6.2. Legislación sobre Partenariados Público-Privados (PPP)

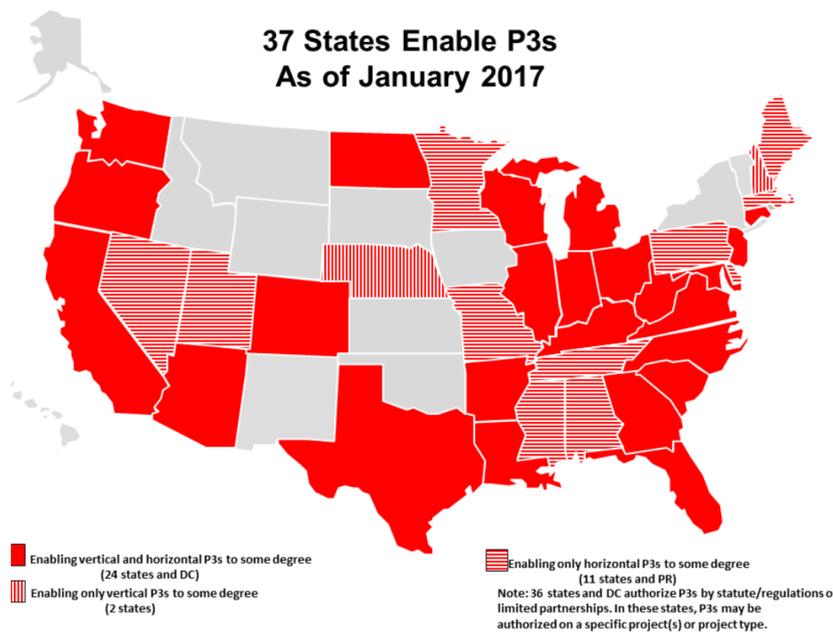
El Congreso de EE. UU. ha aprobado legislación para fomentar el uso de partenariados público privados (public-private partnerships, P3 o PPP) con el fin de cubrir necesidades públicas en diversos sectores como transporte, educación, aguas y saneamiento. La actual coyuntura económica, caracterizada por presupuestos públicos cada vez más ajustados y la imperiosa necesidad de renovar las infraestructuras existentes, está forzando a los estados a ser más innovadores en la búsqueda de mecanismos de financiación. Europa, Canadá y Australia cuentan con mercados de PPP maduros mientras que la mayor economía del mundo sigue utilizando financiación pública tradicional para desarrollar sus infraestructuras. Así, según datos de 2017, 37 estados⁶⁰ -incluyendo los de mayor tamaño y peso económico como California, Nueva York o Texas-, el Distrito de Columbia y un territorio asociado (Puerto Rico) han aprobado legislación que permite el uso de distintas modalidades de PPP para el desarrollo de infraestructuras de transporte⁶¹. Esta cifra representa al 75% de los estados.

⁵⁸ US Energy Information Administration (EIA), State Profile DC: <https://www.eia.gov/state/?sid=DC#tabs-3>

⁵⁹ Página oficial, DSIRE: <http://www.dsireusa.org/>

⁶⁰ State legislation: <https://www.ncppp.org/resources/research-information/state-legislation/>

⁶¹ US Department of Transportation, 2016 State P3 Legislation: <https://www.fhwa.dot.gov/ipd/p3/legislation/>



(Source: Associated Builders and Contractors, Inc)

El Distrito de Columbia ha colaborado con el sector privado en el diseño, financiación y operación de varios proyectos en la ciudad. Concretamente en el año 2000, se lanzó un proyecto conocido como DC Streets para mejorar y mantener 121 Kilómetros de carreteras en el Distrito. Se trata de la porción del National Highway System que atraviesa la capital y son vías muy utilizadas por los residentes del área metropolitana de Washington, DC.

En 2014 se aprobó legislación para la creación de la Oficina de Asociaciones Público-Privadas (OP3) de Washington, DC. OP3 se encarga de fomentar la colaboración entre empresas del sector privado y el gobierno del Distrito para apoyar proyectos a gran escala, el desarrollo de infraestructura y mejoras en la ciudad. En su web se incluye información sobre las oportunidades existentes en el pipeline actual: <https://op3.dc.gov/pipeline>.

Virginia, estado colindante al Distrito, cuenta con una oficina específica dedicada a la promoción de las PPPs, la Office of Transportation Public-Private Partnerships, cuyo objetivo es promover el uso de PPPs mediante la búsqueda de apoyo político y público, la adopción de guías y regulaciones, y el desarrollo de una cartera específica de proyectos, que cuenta actualmente con proyectos por un valor total de \$6.300 millones, de los cuales el estado contribuyó con \$1.800 millones (el 33%), creando 58.700 puestos de trabajo y una actividad económica de alrededor de \$11.500 millones.

Para mayor información sobre la situación de la normativa sobre PPPs en cada uno de los estados se puede consultar el informe publicado en enero de 2016 por la National Conference of State

A modo de ejemplo, Yonkers, Nueva York, está estudiando la renovación de sus escuelas mediante PPP (\$1.7 billion) así como el desarrollo y modernización de la terminal central del Aeropuerto La Guardia. También están en marcha proyectos para parkings en Chicago, Indianápolis y Ohio. www.ip3.org

Legislators: Public-Private Partnerships for Transportation: Categorization and Analysis of State Statutes (último informe disponible)⁶².

5.7. Normalización y certificación de productos

La normativa, homologación y certificación de productos en EE.UU. no se encuentra centralizada, sino que está repartida entre el gobierno federal, las autoridades estatales y municipales y un gran número de asociaciones del sector privado.

Las normas federales son de obligado cumplimiento en todo el país, mientras que las estatales y/o municipales deben cumplirse a nivel estatal, y/o local. Por otra parte, las normas o estándares establecidas por el sector privado, son en principio voluntarias, pero en muchos casos acaban resultando de cumplimiento forzoso, cuando un organismo las incorpora en sus regulaciones, o en la medida en que los comerciantes, compañías de seguros, y consumidores exigen que los productos se ajusten a ellas como prueba/garantía de calidad y seguridad.

Existen numerosos organismos regulatorios oficiales, así como entidades privadas de normalización y certificación. En el ámbito federal destacan el US Department of Agriculture (USDA), Food and Drug Administration (FDA), Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB), Consumer Product Safety Commission (CPSC), Federal Trade Commission (FTC), Environmental Protection Agency (EPA), Occupational Safety & Health Administration (OSHA), US Department of Transportation (DOT), muchos de los cuales tienen sus organismos equivalentes en el ámbito estatal, también con competencia normativa, entre los que destacan: [Consumer and Regulatory Affairs](#), [Alcoholic Beverage Control](#), [Environmental Quality](#), [Occupational Safety and Health Compliance](#), [Transportation](#). En el ámbito privado destacan American Standards Institute (ANSI), American Society for Testing Materials (ASTM), American Society of Mechanical Engineers (ASME), National Sanitation Foundation (NSF), American Gas Association (AGA), Underwriters Laboratories (UL).

Ante esta multiplicidad, lo más aconsejable es consultar a los clientes, distribuidores o agentes estadounidenses ya que en muchos casos pueden orientar al exportador sobre los requerimientos existentes, o bien a entidades de certificación acreditadas por la *Occupational Safety & Health Administration* (OSHA) como *Underwriters Laboratories* (www.ul.com) en materia de seguridad, y *National Sanitation Foundation* (www.nsf.org) en todo lo relacionado con aspectos sanitarios. También desde las Oficinas Comerciales se puede obtener asistencia sobre regulación específica de cada producto.

⁶² Public-Private Partnerships for Transportation Categorization and Analysis of State Statutes.

National Conference of State Legislators. January 2016.

<http://www.ncsl.org/research/transportation/public-private-partnerships-for-transportation-categorization-and-analysis-of-state-statutes-january-2016.aspx>

5.8. Protección de patentes y marcas

Patentes

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:

- 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>
- Ver las tarifas fijas para las tasas actuales y la información relacionada con el proceso de patente. <http://www.uspto.gov/web/offices/ac/qs/ope/fee2009september15.htm#patapp>
- 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>
- 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*, según sus siglas en inglés). <http://www.uspto.gov/patents/process/status/index.jsp>
- 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 para pagar: 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>).

Marcas

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 dirigirse a <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/tmlaw.pdf> (copiar y pegar enlace en el navegador).



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/e-TEAS/index.html>, o bien vía correo ordinario: enviando la solicitud a la siguiente dirección: *Comissioner 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 consultar en: <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.

5.9. Otras legislaciones estatales de interés

Debido a su situación (centro del gobierno federal, excelentes comunicaciones con el resto del país y con Europa, fuerza laboral muy cualificada, centros punteros de investigación y educación, etc.), Washington DC ha conseguido que un gran número de empresas extranjeras se establezca tanto en el Distrito de Columbia como en el Greater Washington, DC (que incluye, además del Distrito, áreas del Norte de Virginia y del Sur de Maryland). También es un hub para organizaciones sin ánimo de lucro.⁶³

⁶³ Para más información consultar publicaciones de la Washington, DC Economic Partnership: <https://wdcep.com/resources/>

6. Sistema fiscal

6.1. Información general y aclaraciones

El sistema tributario estadounidense es extremadamente complejo. Subsisten varios niveles de hacienda pública: la federal, la estatal y la local⁶⁴.

No existe una delimitación legal clara de competencias entre el Gobierno Federal y los Gobiernos estatales, del mismo modo que no existen normas que impidan que un mismo hecho imponible sea gravado por varias administraciones territoriales. Así, podemos encontrarnos un Income Tax federal, junto a un Income Tax estatal, y además un Income Tax local, que gravan la misma renta del sujeto pasivo por tres soberanías fiscales diferentes. Cada estado establece criterios de conexión distintos (conocidos como “nexum”) para someter a tributación las rentas por lo que pueden darse situaciones de doble tributación y tampoco existen normas básicas, de tal manera que no encontramos un código tributario común para las distintas administraciones tributarias, siendo cada administración soberana para definir los distintos conceptos fiscales.

Por todo lo anterior, cuando se vaya a establecer un negocio o hacerse cargo de uno ya existente, conviene tener presente que los impuestos variarán considerablemente según la ubicación, así como también repercutirá el tipo de entidad seleccionado en caso de creación de una empresa.

Las figuras tributarias principales son los Impuestos sobre la Renta, tanto el individual como el que recae sobre las sociedades, el impuesto sobre sucesiones y donaciones, tanto federal como estatal, como local en su caso, que tienen carácter progresivo y se encuentran modulados por la situación económica, tradición y criterios políticos de cada momento. La mayoría de los estados y algunas administraciones locales tienen establecidos impuestos generales sobre el consumo en fase minorista. Existen otros muchos impuestos dentro de los cuales destacan los impuestos sobre consumos específicos y los license taxes.

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 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

⁶⁴ Este apartado ha sido redactado en su mayoría por la Consejería Financiera de la Embajada de España en Washington, DC. <http://www.minhfp.gob.es/es-ES/Areas%20Tematicas/Internacional/Paginas/Consejer%C3%ADa%20de%20Finanzas%20en%20los%20Estados%20Unidos.aspx>

una oficina presencial; en Washington D.C. 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.⁶⁵

En diciembre de 2017 se aprobó por el congreso federal la Tax Cut and Jobs Act⁶⁶ que supone una rebaja sustancial de los impuestos federales, si bien algunas medidas no son permanentes, como la mayoría de recortes en el Individual Income Tax.

En los siguientes epígrafes se pretende dar una visión muy general de las principales figuras del sistema tributario americano, si bien por su complejidad se aconseja que, siempre que se vaya a invertir en un negocio en EEUU se contraten los servicios de un profesional en temas fiscales.

6.2. Imposición sobre sociedades

El Impuesto federal sobre Sociedades está regulado en el Título 26 del US Code⁶⁷. La mayoría de estados tienen establecido además un impuesto sobre la renta de las personas jurídicas adicionales al federal. En el impuesto sobre la renta federal se consideran deducibles los impuestos sobre sociedades satisfechos a los estados o a las Administraciones locales.

En Estados Unidos se distinguen tres tipos de sociedades las S corporation, las LLC y las corporations o C corporations. Para las primeras se establece un régimen de transparencia fiscal, las segundas pueden optar entre la transparencia o el impuesto sobre sociedades y las terceras quedan sometidas al impuesto sobre sociedades.

Las sociedades españolas que operan en Estados Unidos pueden quedar sometidas al impuesto federal si obtienen rentas de fuente americana o si operan con un establecimiento permanente. Si bien ciertas rentas pueden estar exentas por aplicación del convenio para evitar la doble imposición.

El tipo es del 21% a partir de 2018 tras la reforma fiscal aprobada por la anteriormente mencionada Tax Cut and Jobs Act⁶⁸ de 2017.

El periodo impositivo es de 12 meses pero no tiene que coincidir con el año natural.

La renta que se somete a gravamen no solo incluye la debida a los ingresos corrientes sino cualquier tipo de renta, como royalties, rendimiento de inversiones y rentas de capital.

El principio de imputación de rentas es el del devengo si bien en determinados casos puede optarse por el de caja.

⁶⁵ IRS, Forms and Publications: <http://www.irs.gov/formspubs/>

⁶⁶ Public Law No: 115-97 (12/22/2017) <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1>

⁶⁷ Title 26. Internal Revenue Code (IRS) <https://codes.findlaw.com/us/title-26-internal-revenue-code/>

⁶⁸ Public Law No: 115-97 (12/22/2017) <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1>



Existen limitaciones a la deducibilidad de los intereses por financiación ajena del 30% del EBITDA hasta 2022 y del 30% del EBIT a partir de esa fecha.

La reforma permite la amortización acelerada del inmovilizado nuevo con exclusión de los edificios disminuyendo, a razón de 20 puntos cada año, de tal modo que en 2023 se podrá amortizar el 80% del valor de la inversión realizada, en 2024 el 60%, etc.

Se permite la compensación de las bases imponibles negativas pero solo hacia el futuro y con el límite del 80% y de la base imponible.

Existen limitaciones importantes para la deducción de las pérdidas patrimoniales.

Por otra parte se debe señalar que el Impuesto sobre sociedades americano contiene un elevado número de deducciones, exenciones, diferimientos y créditos fiscales. Entre otras se debe destacar la reducción denominada Foreign Derived Intangible Income que favorece la actividad exportadora.

La última reforma fiscal ha establecido el **BASE EROSION ANTI-ABUSE TAX (BEAT o BEAAT)** que pretende una imposición mínima sobre la renta de las sociedades americanas con filiales extranjeras o pertenecientes a un grupo multinacional. Para calcular el nuevo impuesto, se parte de la base imponible conforme a las reglas del impuesto sobre sociedades pero se niega la deducibilidad de determinadas partidas cuando los servicios o la entrega de bienes se realizan por entidades vinculadas extranjeras. Se considera deducible del cálculo del impuesto el coste de inventario (COG)⁶⁹, pero no los intereses. El tipo es del 5% para 2018, 10% desde 1 de enero de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2025, a partir del cual se eleva al 12.5%. En el caso de entidades bancarias y dealers del mercado financiero los tipos son del 6%, 11% y 13,5%. Para su cálculo se aplica el tipo a una base imponible modificada y se deduce por la cuota líquida del impuesto sobre sociedades excepto la deducción por investigación y el 80% de determinadas deducciones sin que este 80% pueda ser superior al tipo por la base imponible modificada. Este impuesto solo se aplica a compañías con una facturación superior a 500 millones de dólares de media en los 3 últimos años con transacciones con compañías del grupo extranjeras vinculadas superiores al 3% del total de gastos deducibles o al 2% en el caso de bancos y ciertos dealers en activos financieros⁷⁰.

El accumulated earning tax es un impuesto adicional del 20% sobre los beneficios no distribuidos si ello se hace con el propósito de evadir impuestos. Se presume que existe el interés de evitar pagar impuestos si las reservas de la entidad no se corresponden con las necesidades del negocio (Code Sec 535 (c)) corresponde a la entidad demostrar las reservas que se consideran necesarias. La norma establece la presunción de 250.000 dólares con carácter general (excluidas sociedades de mera tenencia de bienes y de inversión) y 150.000 en el caso de sociedades de profesionales.

⁶⁹ Salvo que la venta la realice una nueva "surrogate foreign corporation" que es una entidad que en su origen era americana pero que cambió su domicilio al extranjero tras fusionarse o ser adquirida por otra extranjera y darse otras condiciones.

⁷⁰ En la versión del Senado solo se refería a un 4% de los gastos vinculados y no a un 3 o a un 2% sin hacer esa distinción en función del sujeto pasivo.

Por último, en relación con la tributación de la actividad empresarial, conviene destacar que el desarrollo de actividades económicas puede realizarse bajo diferentes formas jurídicas que marcarán diferencias en cuanto al tratamiento fiscal, la responsabilidad de los socios, así como los requisitos formales y de publicidad necesarios para operar, para lo cual habrá que tener en cuenta la legislación del “estado” en que se organice o “incorpore”.

Sole Proprietorship. Se trata de un negocio desarrollado por la persona física; no se trata por tanto de entidad distinta de su propietario por lo que el empresario responde de todas sus obligaciones, personales y empresariales, con todos sus bienes, procedan de su actividad económica o personal. Sus obligaciones fiscales son las comunes de cualquier persona física, de manera que tiene que presentar el modelo 1040 (declaración anual del Income Tax) con todos sus ingresos personales o empresariales, así como con sus deducciones y créditos fiscales personales o empresariales o profesionales. No queda sujeto por lo tanto al impuesto sobre sociedades. Tampoco tiene especiales requisitos formales.

Partnership. Se trata de una asociación-sociedad de personas, una entidad separada de sus miembros. Cualquier persona, física o jurídica, puede ser “partner” (socio) incluyendo “C” Corporations, “S” Corporations, otros partnerships, no residentes, individuos, “Trusts”, Decedent’s Estates, Entidades exentas. No tributan por ningún Income Tax, aunque, en cuanto que entidad distinta de sus socios, debe presentar el modelo 1065 donde tendrá que declarar sus ingresos y gastos, imputando su beneficio o pérdida a cada uno de sus “Partners” quienes tendrán que incluirlo en su declaración del Income Tax, ya sea sobre la renta de las personas físicas o sobre la de sociedades (se trata de una Pass-Through entity, similar a nuestras entidades en régimen de atribución). Como norma general deberán registrarse en el estado en el que se organice y vendrá obligado a presentar declaraciones tributarias. En general los “Partnerships” suponen la existencia de un documento “Partnership Agreement” en el que se recogen las características del mismo, identificando quienes son “General Partners” o “Limited Partners”, así como los derechos y obligaciones de cada uno, normas de funcionamiento, etc. En todo caso necesita un FEIN “Federal Employer Identification Number”.

Limited Liability Company. Se trata de sociedades limitadas. Sus socios no responden de las deudas sociales más allá de su aportación. Fiscalmente pueden elegir ser tratados como un partnership a efectos fiscales federales, o como una Corporation (esta elección la realizan presentando el mod. 8832 Entity Classification Election). Si optan tributar como una corporation quedan sometidos a este impuesto. No tienen limitaciones en cuanto al número y tipo de accionistas. (Las S Corporations no pueden superar 100 socios, y sus socios sólo pueden ser residentes USA o determinados tipos de trusts.). Dependiendo del estado en que se constituyan la documentación a presentar varía, pero con carácter general tendrán que presentar un “Certificate of formation”, donde harán constar la identificación, domicilio, propósito, y en general todos los pactos que se consideren convenientes.

“C” Corporations. Son lo más parecido a nuestras sociedades anónimas. Fiscalmente tributan en el Corporate Tax, y la responsabilidad de los socios está limitada a su aportación. En el estado en que se constituyan tendrán que presentar la documentación requerida, que será bastante parecida a nuestra escritura de constitución de una sociedad, con la identificación, objeto, capital, etc.

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

- Debe ser residente en USA (constituido con arreglo a las normas de un estado).
- Sus accionistas sólo pueden ser personas físicas, estates, algunos tipos de trusts, bancos y algunas entidades exentas. Nunca Partnerships o Corporations.
- Accionistas residentes o ciudadanos USA.
- Sólo puede tener una clase de acciones o participaciones.
- No más de 100 accionistas.

A la hora de decidir por una u otra forma de organización, los socios residentes tienen muy presente que en Estados Unidos no existe un mecanismo para eliminar la doble imposición de los dividendos percibidos de entidades jurídicas; esta doble imposición se atenúa un poco aplicando a los dividendos que cumplan determinados requisitos el régimen de las ganancias de patrimonio a largo plazo cuyo tipo de gravamen será normalmente el 15 % y con una exención parcial en el impuesto sobre sociedades sobre los dividendos percibidos de otras sociedades que hayan satisfecho el impuesto.

La falta de un sistema completo para evitar la doble imposición ha llevado a un crecimiento exponencial de las “Pass-Through Entities”, en forma de Partnerships o Limited Liability Companies o “S” Corporations, para evitar adoptar la forma de “C” Corporations.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo entre las diversas modalidades de organización societaria:

Características	Empresario autónomo	Partnership (asociación)	Limited Liability Company	S Corporation	Corporation
Requisitos Formales	No	Acuerdo entre partes, sin publicidad formal	Estatutos depositados en el Estado	Estatutos depositados en el Estado	Estatutos depositados en el Estado
Duración	Hasta el cese o muerte del empresario	Se disuelve a la muerte o separación de un socio, salvo pacto en contrario	Depende de cada Estado.	Indefinida	Indefinida
Responsabilidad	Personal o ilimitada del autónomo	Depende del tipo de socio	Limitada	Limitada	Limitada
Régimen fiscal	Acumula los rendimientos en el Income Tax como autónomo en el IRPF	Régimen de imputación de rentas en el Income Tax (beneficios menos pérdidas)	Transparencia fiscal.	Transparencia fiscal	Impuesto de sociedades más Income Tax sin deducción por dividendos
Doble imposición	No	No	No	No	Sí, en la



Negociabilidad de los derechos representativos	No	No	Admisible, en función de acuerdos sociales	en los límites (sólo personas físicas, etc)	distribución de dividendos.
-------------------------------------------------------	----	----	--------------------------------------------	---------------------------------------------	-----------------------------

En un 95%, las empresas americanas no quedan sometidas al impuesto sobre sociedades sino que o son empresas sin forma societaria y se gestionan directamente por el contribuyente, o son comunidades de bienes o determinadas sociedades (S Corporation o LLC) que tributan en régimen de transparencia, ya sea porque lo dispone así la ley o porque la misma da opción a la elección del contribuyente. Dado que no existe un mecanismo para evitar la doble imposición económica que se produce con la tributación de los dividendos en sede de la persona física, muchos empresarios optan por la tributación de las rentas empresariales directamente en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Al haberse reducido considerablemente el tipo del Impuesto sobre Sociedades por la reforma fiscal era necesario establecer una rebaja en la imposición de las entidades que imputan la renta a los socios o partícipes, de tal manera que reforma fiscal ha establecido una reducción de los ingresos computables modificados del 20% con determinadas limitaciones.

Imposición sobre sociedades en el Distrito de Columbia

Toda empresa o sociedad constituida en el Distrito, o que recibe rentas procedentes del mismo, o que está registrada ante el Department of Consumer and Regulatory Affairs, debe tributar por los ingresos obtenidos en el Distrito de Columbia. El tipo es fijo e igual al 8,25%⁷¹ para todos los niveles de renta. Toda empresa instalada en el distrito o registrada a través de la previamente mencionada agencia, deberá cumplimentar anualmente el formulario D20 (corporaciones) o D30 (sociedades colectivas)⁷² y presentarlo antes del 15º día del cuarto mes posterior al cierre de su año fiscal.

6.3. Imposición sobre la renta de las personas físicas

El principal impuesto sobre la renta de las personas físicas es el Income Tax que se encuentra regulado en el código tributario recogido en el Título 26 del US Code⁷³. El período impositivo coincide con el año natural.

Existe un impuesto sobre la renta federal y existe un impuesto sobre la renta estatal. Hasta la reforma acaecida en el 2017, se suavizaba la doble imposición al considerarse como gastos deducibles los impuestos sobre la renta satisfechos a las administraciones estatal y local, sin

⁷¹ Tax Foundation, State Corporate Income Tax Rates and Brackets for 2018: <https://taxfoundation.org/state-corporate-income-tax-rates-brackets-2018/>

⁷² DC Office of Tax and Revenue, 2018 Business Tax Forms and Publications: <https://otr.cfo.dc.gov/page/business-tax-forms-and-publications-2017-tax-filing-season-tax-year-2018>

⁷³ Title 26. Internal Revenue Code (IRS) <https://codes.findlaw.com/us/title-26-internal-revenue-code/>



embargo tras la reforma este gasto se ha visto limitado a 10.000 dólares y solo en referencia al property tax (el equivalente al IBI español).

El impuesto se define por obligación personal y por obligación real.

Por obligación personal quedan obligados como sujetos pasivos los los ciudadanos americanos o residentes civiles (titulares de la “carta verde”) (US person) y los residentes en USA durante más de 183 días según un cómputo especial (resident alien).

Por obligación real, las personas físicas que, sin cumplir los criterios anteriores, obtengan rentas de fuente americana satisfacen un impuesto sobre la renta muy similar y son denominadas non resident alien.

La definición de la renta coincide sustancialmente con la establecida en la normativa española.

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

TIPO %	INDIVIDUAL	CONJUNTA	CABEZA DE FAMILIA
10	0	0	0
12	9.525	19.050	13.600
22	38.700	77.400	51.800
24	82.500	165.000	82.500
32	157.500	315.000	157.500
35	200.000	400.000	200.000
37	500.000	600.000	500.000

Se ha establecido una reducción standard que actúa como un mínimo exento en función de las condiciones personales del contribuyente:

TIPO DE DECLARACIÓN	Importe
Individual	12.000
Conjunta	24.000
Cabeza de Familia	18.000

La base imponible del ahorro (dividendos y ganancias de capital a largo plazo) tributa al 15% excepto para los contribuyentes del último tramo de la tarifa general que tributan al 23,8%.

El impuesto contempla muchos gastos deducibles, exenciones, reducciones y deducciones. La reforma fiscal de 2017 ha reducido el número de beneficios fiscales del impuesto pero ha mantenido un impuesto mínimo alternativo que han de calcular los contribuyentes con las rentas más altas.

Existe asimismo un impuesto sobre la renta negativo que se ha constituido como una de las principales herramientas de lucha contra la pobreza.



Imposición sobre la renta de las personas físicas en el Distrito de Columbia.

Individual Income Tax: El impuesto sobre ingresos para las personas físicas, en su tramo estatal, distingue cuatro tramos de renta, con tipos marginales entre el 4% y el 8,95%. La declaración de dicho impuesto se realiza a través del formulario D-40/D-40EZ⁷⁴, y debe ser presentada anualmente antes del día 15 de Abril. La deducción estándar es de \$2.000.

6.4. Otros impuestos

Impuesto sobre la Propiedad (Property Tax)

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Patrimonio, siendo sustituido por el Impuesto sobre la Propiedad o Property Tax. Este es un elemento esencial de la fiscalidad de los Estados federados y de las colectividades locales siendo recaudado casi a todos los niveles: Condados, Municipios, Distritos Escolares y Distritos de Servicios Municipales. Estos impuestos se aplican generalmente al conjunto de bienes inmobiliarios de las familias (y de las empresas) y a veces también a los bienes muebles, su aplicación y reglas varía en función de cada Estado, siendo normal la aplicación del impuesto o bien al valor de mercado del bien, el valor de compra o de construcción o la capitalización de las rentas futuras, o bien un porcentaje de estos valores. Los tipos aplicables varían entre el 0,2 y el 3% del valor de la propiedad, al igual que los demás impuestos estatales, estos impuestos son deducibles de la renta de las personas físicas (en el caso de las sociedades sólo están autorizadas a deducírselo si los bienes están vinculados a la actividad comercial). Más información en: <https://taxfoundation.org/state-tax/property-taxes/>

Imposición sobre el consumo

En Estados Unidos no existe un Impuesto sobre el Valor Añadido, pero se aplica el Impuesto sobre las Ventas (Sales and Use Tax) que es recaudado por la mayor parte de los estados y a veces por algunas administraciones locales (Municipios, Condados y Agencias Locales). Se aplican exclusivamente en la fase de venta de bienes y servicios al consumidor final. No se trata, por lo tanto, de un impuesto de aplicación en cascada como en el caso del IVA. Los tipos varían entre un 4 y un 8% según los estados.

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

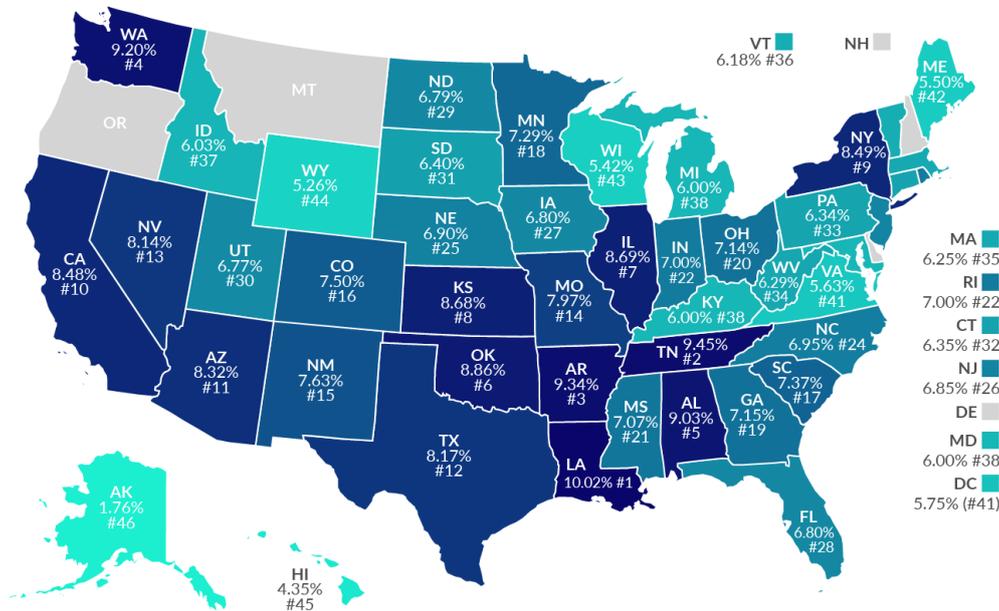
Los compradores exentos del pago del Sales Tax deben justificarlo en el momento de la venta o en su defecto, en un plazo no superior a 90 días, presentándole al vendedor/proveedor un certificado/carnet de "exención".

El tipo del impuesto varía según los estados, condados o ciudades como se puede comprobar en el siguiente gráfico elaborado por la Tax Foundation.

⁷⁴ DC, Office of Tax and Revenue, Individual Income Tax Forms: <https://otr.cfo.dc.gov/publication/2016-d-40-and-d-40ez>

How High Are Sales Taxes in Your State?

Combined State & Average Local Sales Tax Rates, July 1 2017



Note: City, county, and municipal rates vary. These rates are weighted by population to compute an average local tax rate. Three states levy mandatory, statewide, local add-on sales taxes at the state level: California (1%), Utah (1.25%), and Virginia (1%). We include these in their state sales tax. The sales taxes in Hawaii, New Mexico, North Dakota, and South Dakota have broad bases that include many business-to-business services. Due to data limitations, sales taxes in local resort areas in Montana are not included. Salem County, New Jersey is not subject to the statewide sales tax rate and collects a local rate of 3.4375%. New Jersey's average local score is represented as a negative.

Source: Sales Tax Clearinghouse, Tax Foundation calculations, State Revenue Department Websites



TAX FOUNDATION

@TaxFoundation

Fuente: Tax Foundation

Estados: <https://taxfoundation.org/state-and-local-sales-tax-rates-midyear-2017/>

Ciudades: <https://taxfoundation.org/sales-tax-rates-major-cities-midyear-2017/>

Sales and Use Tax: El impuesto tiene un tipo general del 5,75%,⁷⁵ con tipos especiales para aparcamientos (18%), hoteles y moteles (14,5%), venta de alcohol para consumo fuera de locales, venta de alcohol en restaurantes, alquileres de coches y tarjetas telefónicas de prepago (10%). Productos como los medicamentos y alimentos están exentos.

Cotizaciones a la Seguridad Social (Pay roll taxes)

Son los equivalentes a nuestras cotizaciones a la Seguridad Social (financia pensiones, desempleo y asistencia sanitaria (Medicare)), pero en el sistema norteamericano tienen la naturaleza tributaria, y su gestión y recaudación corresponde al IRS. El tipo de gravamen es el 6,2% sobre el salario (Social Security) y el 1,45 % para el Seguro de Salud de la jubilación (Medicare), con un límite de 200.000 dólares⁷⁶. A partir de 2013 se creó el impuesto adicional de Medicare que grava

⁷⁵ Tax Foundation. State and Local Sales Tax Rates in 2018: <https://taxfoundation.org/state-and-local-sales-tax-rates-2018/>

⁷⁶ IRS, Publication 15, Employer's Tax Guide 2018, pág. 23 (copiar y pegar en el navegador): <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/p15.pdf>

las rentas que exceden a 200.000 dólares con un tipo del 0.9%. Éste impuesto se retiene también por el empleador.

Impuesto sobre el seguro de desempleo

El State Unemployment Insurance Tax, es una compensación por desempleo que ofrece a los trabajadores protección frente a la pérdida de ingresos que supone un despido o baja temporal en el que no medie falta por parte del mismo.

En Washington DC, todo empleador debe registrarse en el Departamento de Servicios de Empleo⁷⁷ y pagar el impuesto sobre seguros de desempleo por cada empleado. El tipo aplicable varía en función del denominado Employer's Experience Rating, que toma en cuenta los costes para el Fondo Estatal de Desempleo (State Unemployment Compensation Trust Fund) que cada empresa ha generado por causa de sus despidos (generalmente tomando en cuenta entre uno y tres ejercicios fiscales previos), y la compara con los ingresos tributarios que generan los salarios y gravámenes pagados por la misma; de esta manera, y tomando en cuenta también las estimaciones totales de costes de desempleo para dicho fondo, cada empresa emplea un tipo distinto. Dicho tipo se aplica únicamente sobre los primeros 9.000 dólares de salario anual de cada empleado. Para nuevos empleadores, el tipo aplicable es de un 2,7% o el tipo medio aplicado al conjunto de empresas, lo que sea mayor. Dicho tipo se mantiene durante los primeros 4-5 años de actividad de la empresa en el distrito.⁷⁸

Impuesto sobre sucesiones (Estate tax)

El Distrito de Columbia no recauda Inheritance Tax. En el caso del impuesto sobre herencias de bienes inmuebles, es preciso llevar a cabo la declaración del mismo a través del formulario D-76 o el D-76EZ siempre que el valor total de los bienes sujetos a gravamen supere el millón de dólares.⁷⁹

6.5. Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal

España tiene firmado un convenio para evitar la doble imposición y para luchar contra el fraude fiscal con los EEUU que data de 22 de febrero de 1990. ("Boletín Oficial del Estado" de 22 de diciembre de 1990⁸⁰). Existe una modificación del mismo pendiente de su ratificación en el Senado de los Estados Unidos. Es un convenio con cláusula de intercambio de información.

Por aplicación del convenio, los beneficios empresariales obtenidos por las ventas de bienes o prestaciones de servicios llevados a cabo en los Estados Unidos por las empresas españolas sin establecimiento permanente no se someten a tributación en EEUU si bien se les puede exigir

⁷⁷ DC Department of Employment Services: <http://does.dc.gov>

⁷⁸ DC Department of Employment Services, Tax Rate Questions: <http://does.dc.gov/service/tax-rate-questions>

⁷⁹ The District of Columbia, Office of Tax and Revenue, Estate, Fiduciary and Inheritance Taxes, FAQs: <https://otr.cfo.dc.gov/page/dc-estate-inheritance-and-fiduciary-tax-returns>

⁸⁰ Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta.

http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_EEUU.pdf

cumplir con determinados requisitos formales. Las empresas españolas con establecimiento permanente en Estados Unidos se someten a tributación en EEUU por toda la renta a nivel mundial que obtengan a través de este establecimiento permanente.

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

- Se considera renta inmobiliaria la derivada de la propiedad de acciones o de derechos que permitan el uso o la obtención de renta de inmuebles.
- Dividendos e intereses: se establece una limitación a la tributación en el estado fuente. Pueden ser gravados en ambos estados.
- En relación con los beneficios de los establecimientos permanentes que sociedades españolas establezcan en los Estados Unidos, además de quedar sometidos al impuesto sobre la renta americano tributan por un impuesto adicional denominado "branch tax". En principio este impuesto adicional es del 30% (Code. Sec 884) pero el Convenio lo reduce al 10% si la imposición es sobre "la cuantía equivalente del dividendo" o del exceso satisfecho en concepto de intereses. En el caso de entidades bancarias el tipo impositivo será del 5%.

El nuevo protocolo modifica hasta 14 artículos del convenio de 1990, adaptándolo a las necesidades derivadas de las actuales relaciones económicas y comerciales entre España y Estados Unidos, así como a los sucesivos cambios que se han ido produciendo en el Modelo Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición. El Convenio se colocaría en un marco semejante al que tiene España con sus socios preferentes de la Unión Europea concediendo un mejor trato a las inversiones, reduciendo la carga impositiva sobre los dividendos y ampliando el ámbito para poder beneficiarse del tipo reducido o de los supuestos de exención. Respecto a los intereses y cánones, se aplicará en general el principio de tributación en el país de residencia del inversor. El tratamiento de las ganancias de capital por venta de participaciones sustanciales en el capital de una empresa también ha sido objeto de modificación, mejorando la situación actual. Asimismo, se ha establecido un nuevo mecanismo de arbitraje para resolver más ágilmente las diferencias entre Administraciones, lo que supondrá menores costes en la práctica para los contribuyentes afectados.

7. Conclusiones

Washington, DC es la capital y sede del gobierno estadounidense y además cuenta con un carácter marcadamente internacional gracias a la presencia de 180 Embajadas, varias organizaciones internacionales dedicadas a la economía y comercio global como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o el Banco Interamericano de Desarrollo, 400 asociaciones internacionales y más de 1.000 empresas extranjeras. El 13% de sus residentes son internacionales.

Es también una ciudad de innovación e ideas, con el mayor porcentaje de graduados universitarios del país. La innovación es un aspecto muy importante para la actual administración de Washington. En los últimos años DC se ha convertido en un hub para empresas de alto contenido tecnológico y start-ups. Además de la presencia de empresas tecnológicas de éxito como Blackboard, CoStar y The Advisory Board, el Distrito cuenta con un creciente ecosistema de aceleradoras e incubadoras para start-ups que se nutren de la proximidad a los centros de decisión, el gobierno y las universidades así como una oferta de mano de obra cualificada e internacional. Destaca el énfasis en empresas con objetivos sociales.

El gran poder adquisitivo de sus habitantes (Nº1 en PIB per cápita del país), la decreciente tasa de paro (5,6%), su multiculturalidad, el alto nivel educativo de la población (Nº1 en % de población con titulación superior) y el constante movimiento de habitantes enriquecen la ciudad continuamente.

La creciente inversión extranjera está fundamentalmente sostenida por inversión de la UE y Asia. Las empresas inversoras pueden beneficiarse de los interesantes incentivos fiscales y servicios de asesoría que se ofrecen a las empresas que se establecen en Washington.

Las principales oportunidades de negocio se centran en:

- Proyectos federales: Por su proximidad a las agencias y ministerios del Gobierno estadounidense.
- Proyectos de desarrollo internacional: Debido a la presencia de Instituciones Financieras Internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo).
- Hostelería y Turismo: La oferta de hoteles y restaurantes de la ciudad es excelente y sigue aumentando. Además es sede de numerosos congresos, convenciones, ferias y encuentros de carácter nacional e internacional a lo largo de todo el año.
- Tecnología: Gracias a incentivos como el Qualified High Technology Companies.



- Investigación, Educación y Medicina: Washington cuenta con las principales universidades del país, entre las que destacan: Georgetown, George Washington, Howard University o Johns Hopkins.
- Construcción e Infraestructuras: Desde hace varios años el Distrito de Columbia está inmerso en un proceso de desarrollo y rehabilitación, gracias al cual se están realizando un gran número de proyectos y mejoras en toda la ciudad.

icex



8. Anexos

8.1. Contactos de la administración española

Organismos oficiales españoles responsables de las relaciones con Washington, DC:

Oficina Comercial de España en Washington D.C.

2375 Pennsylvania Ave., NW

Washington D.C. 20037

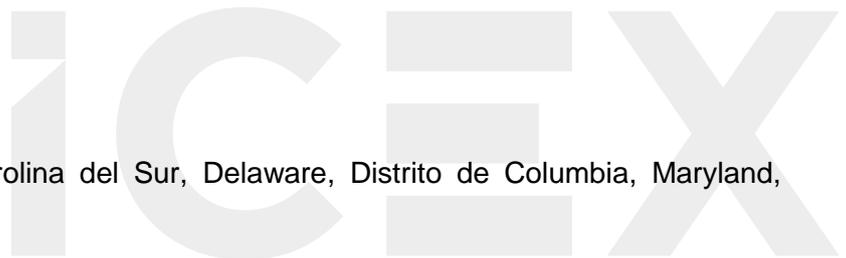
TEF: +1 (202) 728-2368

FAX: +1 (202) 466-7385

washington@comercio.mineco.es

www.oficinascomerciales.es

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



Consulado de España en Washington D.C.

2375 Pennsylvania Ave., NW

Washington D.C. 20037

TEF: +1 (202) 728-2330

FAX: +1 (202) 728-2302

cog.washington@maec.es

<http://www.exteriores.gob.es/subwebs/Embajadas/Washington/es/MenuPpal/consulados/Paginas/oficinasconsulareseeuu.aspx>

Jurisdicción: Carolina del Norte, Distrito de Columbia, Maryland, Virginia y Virginia Occidental



Organismos en España

ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

Pº de la Castellana 278, 28046 Madrid

TEF: 900 349 000

www.icex.es

Oficina Comercial de la Embajada de los EE. UU. en España

C/ Serrano, 75

28006 Madrid, Spain

TEF: 91 564 8976

FAX: 91 563 0859

madrid.office.box@trade.gov

<https://www.selectusa.gov/welcome>

8.2. ENLACES DE INTERÉS

The District of Columbia, Executive Office of the Mayor: <http://mayor.dc.gov/>

Washington, DC Office of the Deputy Mayor for Planning and Economic Development: <http://dmped.dc.gov/page/about-dmped>

Washington, DC Economic Partnership: <http://www.wdcep.com/>

Washington, DC Department of Consumer and Regulatory Affairs: <http://dcra.dc.gov/service/corporate-registration>

Washington, DC Office of Tax and Revenue: <http://otr.cfo.dc.gov/>

District Department of Transportation: <http://ddot.dc.gov/>

The District of Columbia Bar: <http://www.dcbar.org/>

Washington, DC Chamber of Commerce: <http://www.dcchamber.org/>

The World Bank Group: <http://www.worldbank.org/>

Banco Interamericano de Desarrollo: <http://www.iadb.org/>

Organización de Estados Americanos: <http://www.oas.org/en/default.asp>

Organización Panamericana de la Salud: <http://new.paho.org/>

Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de Estados Unidos: <http://www.bea.gov>



Oficina de Estadísticas Laborales del
Departamento de Trabajo de Estados
Unidos: <http://www.bls.gov>

Oficina del Censo de Estados Unidos:
<http://www.census.gov>

ICEX

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

