



OTROS
DOCUMENTOS

2020



Guía del Estado de Rhode Island, Estados Unidos

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva York

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

21 de septiembre de 2020
Nueva York

Este estudio ha sido realizado por
Francisco Javier Argüello Ciudad

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva York

<http://estadosunidos.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-20-021-0

Índice

1. Panorama del Estado de Rhode Island	4
1.1. Introducción	4
1.2. Historia	4
1.3. Geografía	6
1.4. Clima	6
1.5. Población	7
1.6. Infraestructura	8
1.7. Marco institucional	8
2. Estructura económica	10
2.1. Renta y producto bruto estatal	10
2.2. Situación financiera del Estado	13
2.3. Educación	14
2.4. Población activa y mano de obra	14
2.5. Industria	16
2.6. Servicios financieros	17
3. Relaciones comerciales y de inversión: España – Estados Unidos	22
3.1. Relaciones comerciales	22
3.2. Inversiones extranjeras en Estados Unidos	23
3.3. Presencia española en Rhode Island	25
4. Establecer un negocio en el estado de Rhode Island	26
4.1. Estructura de una empresa	26
4.2. Pasos que seguir	29
4.3. Incentivos y organismos de apoyo a la inversión	34
4.3.1. Incentivos federales	34
4.3.2. Incentivos estatales	34
4.4. Sectores con mayores oportunidades de inversión en Rhode Island	38
4.5. Costes de apertura	39
4.6. Normativa	40
4.7. Visados	45
5. Sistema fiscal	49
5.1. Generalidades y aclaraciones	49
5.2. Impuestos federales	50
5.3. Impuestos estatales	52
5.4. Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal entre España y EE. UU.	54
6. Conclusiones	56



1. Panorama del Estado de Rhode Island

1.1. Introducción

El Estado de Rhode Island, también conocido como *The Ocean State*, ocupa una posición central dentro del noreste de Estados Unidos, encontrándose prácticamente a mitad de camino entre Boston y Nueva York. Rhode Island ocupa una extensión de 3.144 kilómetros cuadrados. Está dividido en cinco condados y limita al norte y al este con Massachusetts, y al oeste con Connecticut. La capital administrativa del estado es Providence, con una población de 179.335 habitantes en 2018. Otras ciudades importantes son Warwick City con 80.847 habitantes y Cranston City con 81.274 habitantes.

Rhode Island está dentro de la región de Nueva Inglaterra, que debe su nombre a los primeros colonos ingleses. La región, una de las más ricas de Estados Unidos, está formada por los estados de Maine, Vermont, Nuevo Hampshire, Massachusetts, Connecticut y Rhode Island.

Uno de los atractivos del Estado es su localización, al encontrarse en la zona de Nueva Inglaterra. En un radio de 480 kilómetros alrededor de Providence hay una población superior a 50 millones de personas, con una de las rentas más altas de EE. UU. La población estimada del Estado en el año 2019 asciende a 1.059.361 habitantes, con una densidad media de 388 habitantes por kilómetro cuadrado.

El PIB de Rhode Island ascendió en el año 2019 a 64.441 millones de dólares, lo que supone un aumento del 2,7% respecto al año anterior, ocupando el puesto número 44 de la lista de estados americanos en comparación con el PIB de cada uno. En lo que a renta per cápita se refiere, el Estado se encuentra en la posición número veintisiete, con 51.963 dólares en 2019. El índice de renta per cápita refleja un incremento del 2,45% respecto al año 2018. En materia de desempleo, la tasa de paro se situó en el 3,5% en noviembre de 2019, si bien aumentó considerablemente debido a la aparición del COVID-19, hasta situarse en el 11,2% en julio de 2020.

1.2. Historia

Roger Williams fue un teólogo inglés que, al ser expulsado de Massachusetts por sus creencias religiosas, se asentó en el extremo oriental de la bahía de Narragansett, en una zona cedida por las tribus de Narragansett y Pequot. Denominó a esta zona de Nueva Inglaterra Providence, y declaró la libertad religiosa en la misma. Otros disidentes siguieron el camino de Williams y se asentaron en la isla de Aquidneck o en Shawomet.



En 1642 Portsmouth y Newport, asentamientos en cierto grado independientes, se unieron a Providence y a otras comunidades para declarar la independencia del estado de Rhode Island bajo el nombre de la “Colonia de Rhode Island y las plantaciones de Providence”, que sería gobernado por un consejo y un presidente.

Rhode Island fue la primera de las trece colonias en renunciar a la lealtad a la corona inglesa en mayo de 1776. También fue la última de las trece colonias en ratificar la constitución de los Estados Unidos en mayo de 1790, una vez fue seguro que la Carta de los Derechos (*Bill of Rights*) fuera incluida en ella y que significó las diez primeras enmiendas a la misma.

Su carácter disidente e independiente con respecto a las otras colonias inglesas ha hecho de Rhode Island escenario de varios acontecimientos de importancia en la historia de los Estados Unidos. Así, por ejemplo, en 1772 se produjo el primer derramamiento de sangre de la Revolución Americana, cuando un grupo de ciudadanos de Providence atacaron a un barco inglés, como protesta por las regulaciones comerciales impuestas a las trece colonias por la corona inglesa.

Así mismo, en 1781 la famosa marcha de tropas de Washington y Rochambeau comenzó en New Port, Rhode Island; y terminó con la derrota de los ingleses en Yorktown y Cheasepeak, lo que marcó un punto de inflexión en el desarrollo de la guerra de la independencia.

La revolución industrial llegó a Rhode Island de la mano de la industria del algodón cuando la importación de maquinaria se hizo más difícil por el conflicto bélico. Además, el estado también se benefició de la esclavitud, contando en 1774 con un porcentaje de población esclava del 6,3%, muy por encima de la media de Nueva Inglaterra. La familia Brown fue una de las más activas en el comercio triangular de esclavos, caña de azúcar y ron; y a ellos debe el nombre la Universidad de Brown, en Providence. Así, en los años después de la revolución, entre el 60% y el 90% del comercio de esclavos se concentraba en Rhode Island.

Durante la Guerra Civil, Rhode Island fue el primer estado de la Unión en enviar tropas en respuesta a la solicitud del presidente Lincoln. Envío más de 25.000 hombres al frente, de los cuales cerca de 1.700 perecieron. Como en otras colonias de la Unión, la industria de Rhode Island experimentó un avance notable durante la Guerra Civil debido a la producción de material bélico. Así, por ejemplo, la academia naval de los Estados Unidos se trasladó de manera temporal a Rhode Island durante el conflicto.

Con el fin de la Guerra, llegó el final de la segregación y del comercio de esclavos. Durante esta época, Estados Unidos experimentó una fuerte inmigración desde el viejo continente. Desde la década de los sesenta hasta los ochenta llegaron a la región miles de inmigrantes ingleses, irlandeses, alemanes, suecos y aquellos procedentes de la región del Quebec. Durante la década de 1890 comenzaron a llegar también inmigrantes procedentes del Este de Europa y del Mediterráneo. La expansión económica, industrial y la inmigración al estado continuó durante el

cambio de siglo, alentada en parte por la necesidad de trabajadores en la industria bélica durante la Primera Guerra Mundial.

A pesar de todo, el sentimiento disruptivo que había caracterizado al estado desde principios de su historia todavía se notaría en algún que otro episodio durante el siglo XX. Por ejemplo, la enmienda número 18 de la constitución estadounidense, que suponía la prohibición de alcohol en todo el territorio de EE. UU., nunca fue ratificada en Rhode Island.

Otros hitos del estado y de la historia americana en general fueron el crecimiento de la industria derivado de la Segunda Guerra Mundial y el crecimiento económico posterior con otra oleada de inmigración importante; la guerra fría y la carrera armamentística; la transición de una economía productiva a una basada en servicios y el atentado terrorista del 11 de septiembre de 2001.

1.3. Geografía

El estado de Rhode Island cubre un área aproximada de 3.144 km², siendo el estado más pequeño en cuanto a extensión, sin contar el Distrito de Columbia. Cuenta con un total de 35 islas. Hace frontera por el norte y por el este con Massachusetts, por el oeste con Connecticut, por el sur con el Océano Atlántico y, además, tiene una pequeña frontera marítima con el estado de Nueva York por el este.

Precisamente, debido a su exposición al Océano, a las numerosas islas de sus costas y a su orografía poco montañosa y, a menudo, por debajo del nivel del mar, el apodo del estado es el de *The Ocean State*.

El estado está situado en la región geográfica de los montes Apalaches, cordillera montañosa que recorre el este de la nación. Los Apalaches dejan una depresión debida al empuje de las placas tectónicas que otorga al estado su peculiar orografía, y que muchas veces conduce a inundaciones en las localidades costeras. El punto más alto del estado es la colina de Jerimoth, que se sitúa a 247 metros sobre el nivel del mar.



Las regiones orográficas del estado se pueden clasificar en las tierras bajas del sur y del este, en la Bahía de Narragansett, y los grandes bosques del norte del estado.

1.4. Clima

Rhode Island tiene un clima húmedo con inviernos fríos y veranos más bien cortos. La temperatura anual media oscila entre -7 °C y 28 °C según el mes. En la ciudad de Providence el mercurio registra

valores medios de -2 °C en enero y de 23 °C en julio. La temperatura más alta registrada en el estado fue de 40 °C en Providence en agosto de 1975, mientras que la más baja fue de -31 °C en Kinston, en enero de 1942.

Las precipitaciones varían entre 106 y 117 cm por año, lloviendo menos en la bahía y el sureste y siendo más probable que llueva en las tierras altas del oeste. Por su parte, precipitación anual media de nieve va desde 50 cm en Block Island hasta 140 cm en el tercio oriental del estado.

En general, el clima de Rhode Island se caracteriza por ser muy variable, con amenazas de tormentas, inundaciones e incluso huracanes. De hecho, el 21 de septiembre de 1938 un huracán seguido de inundaciones provocó 262 muertes. También hubo otros huracanes que provocaron daños en el estado en 1954, 1960 y 1991.

1.5. Población

De acuerdo con el *US Census Bureau*, Rhode Island cuenta con una población de 1.059.361 habitantes en 2019, situándose en el puesto 44 de los 50 estados en cuanto al total de la población total de Estados Unidos.

Con respecto al resto de EE. UU., se puede considerar que Rhode Island tiene una pirámide poblacional en deterioro. Del total de los habitantes del estado, el 5,16 % están por debajo de los 5 años, entorno al 23,11 % lo están por debajo de los 20 y un 13,94 % son mayores de 65 años.

Las principales ciudades del estado son Providence, con 179.335 habitantes; Warwick, con 80.845; Cranston, con 81.274 y Pawtucket, con 72.001. En la siguiente tabla se recoge los datos demográficos según las diferentes etnias de Estados Unidos del estado de Rhode Island:

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE RHODE ISLAND

Distribución de la población de Rhode Island por etnias, 2019

Etnias	Rhode Island	Estados Unidos
Blanco	83,9%	76,5%
Negro o afroamericano	8,4%	13,4%
Hispano	15,9%	18,3
Asiático	3,6%	5,9%

Fuente: United States Census Bureau¹.

¹ <https://www.census.gov/quickfacts/RI> y <https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/US/PST045219>

1.6. Infraestructura

Rhode Island goza de una excelente red de autopistas y carreteras, lo que unido a su emplazamiento geográfico facilita el transporte y el comercio con el resto del país. El aeropuerto de Green Airport en Providence, pese a no ofrecer vuelos a Europa, ofrece conexión con las principales ciudades de EE. UU. Para conexiones con Europa lo más cómodo es recurrir a los aeropuertos de Boston o Nueva York.

En cuanto a transporte marítimo, destaca en primer lugar el puerto de la bahía de Narragansett, en la costa sur del Estado y, por otro lado, el puerto de Providence. Este último ofrece la posibilidad de ligar directamente el transporte marítimo con transporte por carretera y por tren.

1.7. Marco institucional

El gobierno de Rhode Island, como en todos los estados, se basa en la separación de poderes. Los poderes del estado están investidos por la Constitución de Rhode Island, que se aprobó en 1842. La capital del estado es la ciudad de Providence, al norte del estado. La máxima autoridad del poder ejecutivo es el Gobernador del Estado, que se elige cada cuatro años. Desde 2015 este cargo lo ocupa la demócrata Gina Raimondo, siendo la gobernadora número 75 en la historia de Rhode Island. Anteriormente ocupó el cargo de tesorera general de Rhode Island desde 2010.

El poder legislativo lo ejerce la *Rhode Island General Assembly*, que consiste en una cámara de representantes (*House of Representatives*) o Congreso, con 75 miembros; y un Senado con 38 miembros. Los miembros de ambas cámaras se eligen cada dos años, siendo las próximas elecciones el 3 de noviembre de 2020. Ambos cuerpos cuentan con una representación predominantemente demócrata.

El poder judicial de Rhode Island consiste en la *Rhode Island Supreme Court* y los tribunales menores: el Tribunal Superior, el Tribunal de Asuntos Familiares, los tribunales de los distintos distritos, el Tribunal de Compensación para los trabajadores y el Tribunal de Tráfico de Rhode Island. La Corte Suprema está constituida por un presidente y cuatro jueces asociados, elegidos por el gobernador de Rhode Island de entre los propuestos por la Comisión de Nombramientos Judiciales. Los jueces ostentan el cargo hasta que ellos decidan retirarse, sin que haya una edad de jubilación establecida. El único procedimiento para quitar a un juez es mediante *impeachment* (moción de censura) por parte del Congreso de Rhode Island y autorizado por el Senado.

En el ámbito federal, Rhode Island tiene, como cada estado, una representación de dos senadores en la cámara alta (Senado) de los Estados Unidos. Por otra parte, debido a su población, al estado le corresponden otros dos congresistas en la cámara baja (*House of Representatives* o Congreso). Los cuatro asientos están ocupados por demócratas. Este dato prueba que, a nivel federal, Rhode Island es un estado fundamentalmente demócrata. De hecho, en las elecciones presidenciales de 1980 fue uno de los seis únicos estados en votar en contra de la presidencia de Ronald Reagan.



El estado de Rhode Island fue uno de los primeros en abolir la pena de muerte en 1852. Hasta ahora sólo 22 estados lo han hecho. Asimismo, fue uno de los primeros estados en prohibir la prostitución, legalizar el matrimonio homosexual y permitir el uso de marihuana para tratamientos paliativos.

icex

2. Estructura económica

2.1. Renta y producto bruto estatal

En 2019, el PIB del estado de Rhode Island ascendió a 64.441 millones de dólares. Con esta cifra, el crecimiento económico del estado fue de un 2,7% frente al 2,3% nacional. Por otro lado, el PIB per cápita se situó en 51.963 dólares, en el puesto número 27 justo por debajo de Dakota del Sur y por encima de Ohio. Para el conjunto de la nación el PIB per cápita fue 54.579 dólares en 2019.

Desde el punto de vista del empleo el estado de Rhode Island cerró 2019 con una media de 537.600 trabajadores, mientras que el paro se situó en el 3,5%. Sin embargo, la acción del COVID-19 ha supuesto la pérdida de muchos empleos, descendiendo el número de trabajadores a 440.300 y aumentando el paro a más del 11% en julio de 2020².

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

COMPARACIÓN MACROECONÓMICA ENTRE RHODE ISLAND Y EE. UU.

PIB, crecimiento del PIB, PIB per cápita y población total, 2019.

	Valor	Rhode Island	Estados Unidos
PIB en 2019 (millones de dólares)		64.441	21.729.124
Crecimiento del PIB entre 2018 y 2019		2,7%	2,3%
PIB per cápita (dólares)		51.963	54.579
Población		1.059.361	329.699.611

Fuente: Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce³.

En la siguiente tabla se puede observar también la distribución del PIB estatal entre los distintos sectores de actividad:

² US Bureau of Labor Statistics (<https://www.bls.gov/eag/eag.ri.htm>)

³ <https://www.bea.gov/system/files/2020-04/qgdpstate0420.pdf>

DESCOMPOSICIÓN DEL PIB DE RHODE ISLAND.
PIB de Rhode Island por sectores, 2019

Actividad/sector	PIB Rhode Island (millones de dólares)	PIB EE. UU. (millones de dólares)	Participación de Rhode Island con respecto a EE. UU.
Sector privado	56.193,4	18.035.600	0,312%
Agricultura, pesca y ganadería	N/A	166.500	
Minería	N/A	346.600	
Suministros (Gas, agua, electricidad)	1.037,1	325.900	0,318%
Construcción	2.562,6	839.100	0,305%
Industria manufacturera	5.161,2	2.321.200	0,222%
Comercio al por mayor	3.910,6	1.212.200	0,323%
Venta al por menor	3.487,6	1.126.900	0,309%
Distribución y almacén	1.114,3	658.100	0,169%
TIC	1.602,1	1.067.700	0,150%
Finanzas y seguros	6.450,7	1.567.300	0,412%
Bienes inmuebles, alquiler o renta	9.154,2	2.734.300	0,335%
Servicios técnicos profesionales	4.037,6	1.546.400	0,261%
Gestión de empresas	2.162,7	394.900	0,548%
Servicios administrativos	2.088,1	638.100	0,327%
Educación	2.057,3	255.500	0,805%
Servicios de salud	6.565,2	1.536.900	0,427%
Arte y entretenimiento	772,4	227.400	0,340%
Hostelería y restauración	2.487,2	633.200	0,393%
Otros servicios	1.380,9	437.200	0,316%
Gasto del Gobierno Estatal	8.247,4	2.544.600	0,324%

 Fuente: Bureau of Economic Analysis⁴.

En cuanto al comercio internacional de bienes, el estado de Rhode Island exportó en 2019 bienes por valor de 2.679 millones de dólares, un 11,3% superior al año anterior y 0,2 % del total de la exportación estadounidense. Por otro lado, el estado importó bienes por un valor de 11.588 millones de dólares en 2019; un 9,9% superior al año anterior y un 0.5% de la importación nacional. Las

⁴ <https://www.bea.gov/data/gdp/gdp-industry>

siguientes tablas muestran los bienes más comercializados y los principales socios del estado de Rhode Island. España no se encuentra dentro de los principales 25 socios comerciales de Rhode Island.

BALANZA COMERCIAL DE RHODE ISLAND.

Descomposición de las exportaciones e importaciones por productos, 2019.

Descripción	Exportación (millones de dólares)	Descripción	Importación (millones de dólares)
Total	2.679	Total	11.588
711299 – Waste and scrap of precious metal	358	870323 – Passenger motor vehicles	5.830
711291 – Waste and scrap of gold	211	271012 – Light oils and preparations	1.008
720449 – Ferrous waste and scrap	195	870324 – Passenger motor vehicles	475
300213 – Immunological products	183	870322 – Passenger motor vehicles	422
711319 – Jewelry and parts thereof	172	902139 – Artificial joints and parts and accessories thereof	283
284330 – Gold compounds	63	901839 – Medical etc. needles, nesoi, catheters	273
710610 – Silver powder	50	271019 – Petroleum oils, oils from bituminous minerals	181
711311 – Jewelry and parts thereof, of silver	48	901890 – Instruments and appliances for medical	162
711719 – Imitation jewelry	28	870380 – Motor vehicles with only electric motor	136
382499 – Chemical products	27	870360 – Motor vehicles whith hybrid motor	67

Fuente: US Census Bureau⁵.

SOCIOS COMERCIALES DE RHODE ISLAND.

Principales socios comerciales de Rhode Island, 2019.

Socio	Valor exportaciones (millones de dólares)	Socio	Valor importaciones (millones de dólares)
Canadá	592	México	2.933
República Dominicana	229	Alemania	2.209
Italia	192	Canadá	1.121
México	188	Eslovaquia	974

⁵ <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/ri.html> y <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/imports/ri.html>

China	156	China	880
Alemania	141	Japón	755
Turquía	115	Reino Unido	380
Irlanda	114	Irlanda	367
Suiza	93	Costa Rica	302
Japón	78	Países Bajos	243

Fuente: US Census Bureau⁶.

Para más información acerca del PIB y renta per cápita de Rhode Island se puede consultar la web: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/imports/ri.html>.

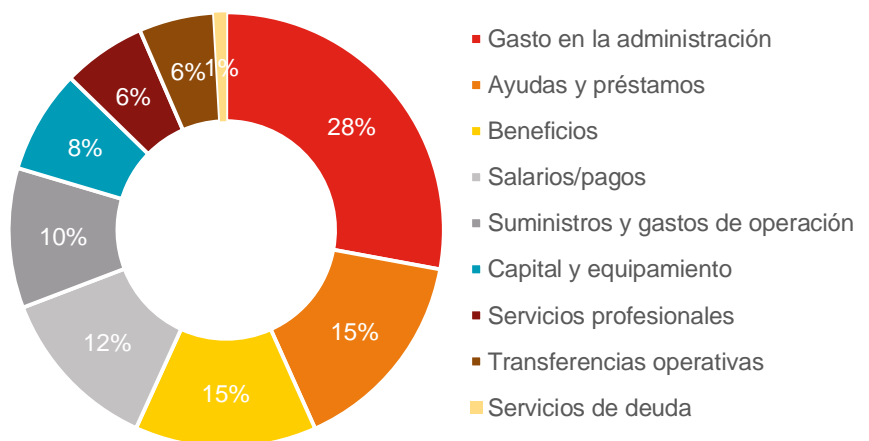
2.2. Situación financiera del Estado

El presupuesto total del estado de Rhode Island en 2019 fue de 4.860 millones de dólares, y para 2020 se estima que se ha reducido en un 11%. El estado de Rhode Island tiene una deuda aproximada de 9.005 millones de dólares, entorno al 13,97% del PIB.

GASTOS FISCALES DEL GOBIERNO DE RHODE ISLAND.

Descomposición de las partidas de gasto público de Rhode Island, 2019.

Partida	Valor (mill. dólares)
Gasto en la administración	1.356
Ayudas y préstamos	749
Beneficios	656
Salarios/pagos	603
Suministros y gastos de operación	507
Capital y equipamiento	374
Servicios profesionales	300
Transferencias operativas	270
Servicios de deuda	42



Fuente: State of Rhode Island Open Government Transparency⁷.

⁶ <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/ri.html> y <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/imports/ri.html>

⁷ https://www.ri.gov/opengovernment/browse?fiscal_year=2019

En la figura anterior se muestran las partidas de gasto público a nivel estatal y local en millones de dólares para el año 2019. Se puede observar cómo la mayor partida está destinada a la propia administración. Por otra parte, la menor partida la ocupa el pago de las deudas, con un 0,9% del total de los presupuestos.

Para más información sobre el gasto estatal en el estado de Rhode Island se puede consultar la siguiente página web: https://www.ri.gov/opengovernment/browse?fiscal_year=2019.

2.3. Educación

La enseñanza obligatoria comienza a los 6 años y se termina a los 16, distribuyéndose en 12 cursos que se dividen en: Elemental (*Elementary School*), cursos de 1 a 5; Media (*Middle School*), cursos de 6 a 8; y Bachillerato (*High School*), cursos de 9 a 12. El sistema educativo de Rhode Island proporciona educación a cerca de 143.000 estudiantes cada año, y cuenta con un personal de aproximadamente 21.000 personas, entre profesores, administrativos y otros.

Al igual que otros estados del noreste, Rhode Island tiene alguna de las mejores universidades del mundo, como la *Brown University* en Providence, universidad miembro de la prestigiosa *Ivy League* y que cuenta con un total de más de 7.000 estudiantes, incluidos un 7% de extranjeros de unos 72 países; la *University of Rhode Island*, en Kingston, o el *Community College of Rhode Island* en Warwick, que cuenta con más de 15.000 estudiantes, incluyendo un alto porcentaje de extranjeros de más de 15 países. La universidad cuenta con más de 1.000 departamentos académicos, respaldados por una excelente biblioteca que reúne más de 20.000 obras, sin incluir la gran variedad de material audiovisual que poseen en las diferentes materias.

Además, la marina de los EE. UU. tiene una importante presencia en Newport con la escuela *US Naval War College*. La mayoría de las universidades se encuentran en la ciudad de Providence. Además de las mencionadas anteriormente, también destacan las siguientes: *Bryan University*, *Community College of Rhode Island*, *New England Institute of Technology*, *Providence College*, *Roger Williams University*, *Johnson & Wales University* o *Salve Regina University*. En total hay unos 43.000 estudiantes universitarios en Rhode Island, y las universidades cuentan con 4.500 empleados, entre profesores, administrativos y otros.

Para más información, se pueden consultar las webs: <http://ies.ed.gov/>, <http://www.alec.org/> y <http://www.ride.ri.gov/>.

2.4. Población activa y mano de obra

La situación del mercado laboral en el estado de Rhode Island mejoró notablemente en los últimos años, en concordancia con la tendencia general de todo el país. El empleo total llegó a su nivel más alto en febrero de 2020. En la siguiente tabla se muestra la encuesta de población activa de 2019 y

el número de empleados según sector de actividad. Como se puede observar, destacan los sectores de educación y salud, que experimentaron incrementos significativos de mano de obra en los últimos años.

ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA, RHODE ISLAND.

Principales características del empleo en Rhode Island, 2019.

Descripción	Valor (diciembre 2019)	Valor (abril 2020)
Población activa	556.900	530.600
Empleados	537.600	440.300
Desempleados	19.300	90.300
Tasa de paro	3,5%	17,5%

Empleados por industria

Descripción	Valor (diciembre 2019)	Variación 2018 – 2019
Minería e industria maderera	200	0,0%
Construcción	19.500	0,0%
Industria manufacturera	39.500	-1,3%
Comercio, transporte y servicios de suministros	78.800	1,9%
TIC	5.900	-1,7%
Servicios financieros	35.400	0,9%
Servicios profesionales y para empresas	68.000	-0,6%
Educación y salud	109.500	1,6%
Ocio y restauración	60.600	2,0%
Otros	22.500	-2,6%
Empleados públicos	65.800	1,2%

Fuente: US Bureau of Labor Statistics⁸.

Sin embargo, la situación derivada del COVID-19 en los primeros meses de 2020 ha hecho mella en el estado, aumentando considerablemente el paro de un 3,4% en febrero de 2020 a un 11,2% en julio de 2020.

⁸ <https://www.bls.gov/eag/eag.ri.htm>

Según el *Bureau of Labor Statistics*, el salario medio del estado de Rhode Island fue de 57.220 dólares anuales en el año 2019. En la siguiente tabla se muestra el salario medio anual y coste por hora para diversos puestos de trabajo.

SALARIO MEDIO ANUAL EN RHODE ISLAND.

Salario medio anual y por hora según puesto de trabajo en Rhode Island, 2019.

Descripción	Salario medio por hora	Salario medio anual
Todos los empleos	21,24	57.220
Director ejecutivo	119,89	249.360
Director de marketing	73,08	164.520
Director de ventas	76,11	171.240
Director financiero	69,92	161.880
Director de RRHH	68,37	154.410
Encargado de compras	60,96	138.210
Abogados	51,58	124.600
Actuarios	46,57	111.320
Científicos	37,08	84.420
Arquitectos		117.550
Ingenieros	42,29	93.480
Agentes inmobiliarios	23,67	70.420
Diseñador de interiores	29,07	73.190
Administrador de redes y sistemas	42,90	93.230
Especialista en IT	29,90	64.830
Contables	37,44	83.340
Cajeros	11,86	25.880

Fuente: US Bureau of Labor Statistics⁹.

2.5. Industria

Los principales sectores de la economía de Rhode Island son, por este orden: servicios sanitarios, turismo, industria manufacturera, servicios financieros y educación. Dentro de la industria manufacturera destacan, por sus cifras en exportación, los metales, productos eléctricos, joyería y

⁹ https://www.bls.gov/oes/current/oes_ri.htm

fabricación de barcos. Los sectores que el estado está promocionando de acuerdo con la *Rhode Island Economic Development Corporation* son las industrias de alta tecnología, defensa, energías renovables, productos industriales, turismo y comercio marítimo.

Algunas de las grandes empresas con sede en Rhode Island son CVS Pharmacy, Textron, Citizens Financial Group, actualmente en manos del banco escocés Royal Bank of Scotland; Nortek, United Natural Foods y NTK Holdings. En cuanto a la presencia de empresas europeas, destaca, como ya se ha dicho, el Royal Bank of Scotland. Con respecto a empresas españolas, cabe destacar la presencia de Banco Santander.

2.6. Servicios financieros

El mercado financiero estadounidense es el más importante del mundo y presenta unos rasgos únicos. De entre ellos, destaca la atomización del mercado, haciendo que muchos bancos americanos no sean considerados como grandes bancos según los estándares internacionales. En 2019, de las 5.177 instituciones financieras que existían en el país, únicamente 648 contaban con activos superiores a 1.000 millones de dólares según la Reserva Federal de EE. UU.¹⁰. Así, por ejemplo, EE. UU. cuenta con unas 15,7 entidades financieras por millón de habitantes frente a, por ejemplo, Japón, que tiene cerca de una entidad por millón de habitantes. Además, incluso los grandes bancos estadounidenses como JP Morgan, Bank of America o Citibank presentan en general escasa cobertura nacional, sin tener presencia en los cincuenta estados.

El número de bancos extranjeros en 2019 fue de 169, correspondientes a 54 países, según la Reserva Federal¹¹. Por cantidad de activos, Canadá lidera el ranking con un total de 1.077.896 millones de dólares, seguido de Japón, Francia, Reino Unido y Alemania.

Las instituciones financieras españolas (principalmente Banco Santander y BBVA) ocupan el sexto lugar con un total de 221.854 millones de dólares en activos. En los últimos años la presencia extranjera ha ido tomando más protagonismo, y se observa una consolidación de bancos extranjeros en la industria financiera, acometiendo nuevas inversiones y diversificando sus actividades.

La industria financiera en Rhode Island

El sector financiero en Rhode Island es muy importante, ya que supone cerca del 10% del PIB estatal. La industria de servicios financieros en Rhode Island crea 35.400 puestos de trabajo, siendo de las mayores industrias del estado. En 2019 hubo un total de 23 instituciones financieras en Rhode Island, con un total de 365.380 millones de dólares en activos y una rentabilidad económica sobre

¹⁰ <https://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/>

¹¹ <https://www.federalreserve.gov/releases/iba/201912/bycntry.htm>

activos media del 4,34%¹². Rhode Island se enorgullece de tener un sistema financiero muy desregularizado y con un clima de negocios muy favorable en comparación con otros estados.

Fuentes de financiación: bancos y otras instituciones financieras

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

Las instituciones financieras más comunes son:

- **National banks (Bancos nacionales).** Los bancos nacionales no tienen oficinas en todo el país como suele suceder con los grandes bancos en otros países. Deben obtener autorización federal para operar y actúan bajo la supervisión de la Reserva Federal y de la Corporación Federal de Seguro de Depósito (*Federal Deposit Insurance Corporation -FDIC-*). El aspecto más importante del FDIC es que asegura depósitos de hasta 250 000 dólares en caso de bancarrota de una entidad bancaria. Un banco nacional está a su vez regulado por el estado en el que actúa.
- **State banks (Bancos estatales).** Deben obtener una autorización de los gobiernos estatales para operar y están regulados por la comisión bancaria de cada estado. La mayoría de los bancos estatales pertenecen voluntariamente al Sistema de Reserva Federal y al FDIC. La distinción entre bancos nacionales y estatales tiende a desaparecer.
- **Savings and Loan Associations (Asociaciones de ahorro y préstamo).** Estas entidades actuaban históricamente mediante cuentas de ahorro de particulares y concedían préstamos para financiar la adquisición de residencias. Actualmente actúan como bancos comerciales en muchos sentidos. La mayoría de estas asociaciones están aseguradas por el FDIC.
- **Credit unions (Uniones crediticias).** Son similares a las asociaciones de ahorro y préstamo, pero están organizadas por y para un grupo específico de personas, tales como empleados de una compañía, etc. Conceden créditos a bajo interés a sus miembros.

¹²

https://www7.fdic.gov/qbp/qbp_report.asp?formTbl1=1&formTbl2=2&formTbl3=9&formSt1=RI&formSt2=RI&formSt3=RI&formYM1=201912&formYM2=201912&formYM3=201912&SUBMIT=View+Report&TBL1=al195state&TBL2=al195state&TBL3=al195state&ST1=RI&ST2=RI&ST3=RI&CALLYM1=201912&CALLYM2=201812&CALLYM3=201712&MENUITEM=STBL

- **Life insurance companies (Compañías de seguros de vida).** Ofrecen una variedad amplia de productos financieros. Estas instituciones invierten en acciones, bonos, propiedad inmobiliaria, préstamos hipotecarios, etc.
- **Stockbrokerage houses (Agencias de valores y bolsa).** Representan a sus clientes en la compra de acciones, bonos y otros instrumentos de inversión y aplican una comisión por estas operaciones. Estas instituciones también funcionan como asesores de compañías en una variedad de sofisticadas operaciones financieras y como inversores o representantes de venta para compañías que quieran colocar emisiones de acciones en el mercado.
- **Mortgage societies (Compañías hipotecarias).** Empresas especializadas en conceder hipotecas, así como toda una serie de servicios asociados a la compraventa de inmuebles, por ejemplo, su utilización como garantías de créditos al consumo, refinanciación de hipotecas, etc. Están entre las principales entidades del país por el volumen de activos que manejan.

Las principales instituciones financieras del estado son las siguientes:

PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS DE RHODE ISLAND.

Principales instituciones financieras de Rhode Island según sus activos, 2019.

Institución	Activos (millones de dólares)	Tipo de supervisión
Citizens Bank, National Association	165.742	Banco comercial miembro de la Reserva Federal
The Washington Trust Company of Westerly	5.292	Banco comercial no miembro de la Reserva Federal
Bank of Rhode Island	2.537	Banco comercial o de ahorros miembro y supervisado por la Reserva Federal
Bank of Newport	1.748	Banco comercial o de ahorros miembro y supervisado por la Reserva Federal
Centreville Bank	1.342	Banco de ahorros supervisado por la FDIC
Home Loan Investment Bank, F.S.B.	346	Asociación de ahorros supervisada por la FDIC o la OCC
Freedom National Bank	125	Banco comercial miembro de la Reserva Federal
Independence Bank	65	Banco comercial no miembro de la Reserva Federal

Fuente: Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)¹³.

¹³ <https://www7.fdic.gov/idasp/advSearchLanding.asp>

Apertura de una cuenta bancaria

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

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

Entre los principales servicios bancarios se encuentran:

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



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

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

icex

3. Relaciones comerciales y de inversión: España – Estados Unidos

3.1. Relaciones comerciales

En primer lugar, se muestra el análisis de la balanza comercial del total de EE. UU. con respecto a España. A continuación, se pueden ver las exportaciones e importaciones durante los últimos años:

BALANZA COMERCIAL ENTRE ESPAÑA Y EE. UU.

Importaciones y exportaciones entre España y EE. UU. 2012 – 2019.

Año	Importaciones españolas de productos estadounidenses (millones de dólares)	Exportaciones de productos españoles (millones de dólares)
2012	9.551,9	11.768,0
2013	10.244,0	11.667,8
2014	10.199,8	14.458,8
2015	10.310,1	14.132,8
2016	10.401,2	13.421,2
2017	11.070,8	15.672,0
2018	13.085,9	17.210,1
2019	15.101,4	16.794,7

Fuente: US Census Bureau¹⁴.

Como se puede apreciar, en líneas generales el volumen de comercio ha ido creciendo durante los últimos años.

En cuanto a Rhode Island, este estado exportó a España bienes y servicios por un valor de 9.656.229 dólares en 2018, mientras que para ese mismo año las importaciones desde España tuvieron de un valor de 139.109.710 dólares, según Global Edge¹⁵, ocupando la posición 31 de los principales socios comerciales del estado.

¹⁴ <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4700.html>

¹⁵ <https://globaledge.msu.edu/states/rhode-island/tradestats>

3.2. Inversiones extranjeras en Estados Unidos

En general, la inversión extranjera en EE. UU. encuentra un clima favorable y receptivo. No hay restricciones a la propiedad extranjera de empresas o a la adquisición de participaciones en compañías estadounidenses, salvo en sectores considerados sensibles por motivos de seguridad nacional, como pueden ser defensa, telecomunicaciones o energía. Según la Ley Exon-Florio (1988), el *Committee on Foreign Investments in the United States* (CFIUS) analizará las adquisiciones de empresas norteamericanas por entidades extranjeras y, tras la pertinente investigación, elevará sus conclusiones y recomendación al presidente, que podrá prohibir las operaciones que estime pongan en peligro la seguridad nacional.

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

El capital extranjero está sujeto a las mismas condiciones que el nacional. De este modo, las operaciones, tanto de empresas extranjeras como norteamericanas, están sujetas a la “Ley Hart-Scott-Rodino” (1976), que permite al gobierno federal vetar cualquier fusión, adquisición o consolidación que ponga en peligro la libre competencia.

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

De acuerdo con los últimos datos publicados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, la posición de inversión internacional neta de Estados Unidos fue en 2019 de -10.555.400 millones de dólares, ya que los activos totales extranjeros en Estados Unidos alcanzaron los 28.009.200 millones de dólares, mientras que los activos estadounidenses en el extranjero se valoraron en 38.564.600 millones de dólares.

Según los datos del *Bureau of Economic Analysis*, la posición inversora de España en Estados Unidos fue de 78.481 millones de dólares en 2018 frente a 74.716 millones de dólares en 2017, lo que supone un incremento del 5% con respecto a 2017. España se situó como el undécimo inversor en el país en 2018 (el 1,8% del total de inversión extranjera recibida ese año por EE. UU.). Los

flujos de inversión directa de España en EE. UU. se elevaron a 3.843 millones de dólares en 2018 frente a 4.078 millones de dólares en 2017, con una caída del 5,8%. Así, España pasó a ser el undécimo inversor en EE. UU., por flujos, manteniendo el mismo puesto que en 2017¹⁶.

En su mayoría, las empresas de matriz española se encuentran establecidas en Florida, por razones de cercanía cultural y lingüística. No obstante, las inversiones más recientes se han distribuido de forma más dispersa: en la zona sur del país, el llamado *Sun Belt*, principalmente Texas y California, en algunos Estados del Noreste (Pensilvania, Nueva Jersey, Nueva York y Massachusetts) y en Michigan e Illinois, en la zona de los Grandes Lagos.

Los principales sectores de inversión de España en EE. UU. en los últimos cuatro años han sido los servicios financieros, el suministro de energía eléctrica (convencional y renovable), el comercio al por mayor, la extracción de crudo de petróleo y gas natural y actividades inmobiliarias.

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

EVOLUCIÓN DEL STOCK DE IED ENTRE ESPAÑA Y EE. UU.

En millones de dólares, periodo 2014 – 2018.



Fuente: SelectUSA¹⁷.

¹⁶ <https://www.bea.gov/system/files/2019-07/fdici0719.pdf>

¹⁷ <https://www.selectusa.gov/servlet/servlet.FileDownload?file=%20015t00000008trw>

El anterior gráfico refleja la evolución del stock de inversión española en Estados Unidos (rojo), que alcanzó un máximo de 76.380 millones de dólares en 2018; y del stock de inversión estadounidense en España (naranja) que, tras caer en el periodo de crisis económica, se mantiene estable desde 2014 rondando los 33.000 millones de dólares.

3.3. Presencia española en Rhode Island

En la actualidad, ICEX España Exportación e Inversiones ha identificado a 136 empresas españolas constituidas en el noreste de Estados Unidos. De todas ellas, la mayoría se ubican en el estado de Nueva York o áreas muy próximas como el eje Nueva York-Newark-Jersey City. Se puede encontrar una lista detallada de estas empresas en la página de ICEX siguiendo este link: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/implantacion-e-inversion-exterior/informacion-para-invertir-en-el-exterior/empresas-espanolas-establecidas-en-el-exterior/4646579.html>.

En el estado de Rhode Island no se tiene constancia de filiales españolas, si bien hasta 2013 operó allí el Sovereign Bank, banco subsidiario del Banco Santander. El 17 de octubre de 2013 finalizó el proceso de cambio de nombre y comenzó a operar como Santander Bank, N.A. El Banco Santander emplea en el noreste de Estados Unidos a más de 9.500 trabajadores en sus más de 700 sucursales y ofrece servicios en 5 áreas: Auto Finanzas y Alianzas, Banca Comercial e Inmobiliaria, Banca Corporativa, Banca Global y Banca Minorista.

4. Establecer un negocio en el estado de Rhode Island

4.1. Estructura de una empresa

Los inversores extranjeros en el estado de Rhode Island pueden hacer uso de diversas formas de sociedades mercantiles. La apertura de una entidad está sujeta a las normas de todas las administraciones que posteriormente intervendrán en su regulación (local, estatal y federal). Para información más completa se recomienda consultar las guías disponibles en la web del *Rhode Island Department of State* sobre los [aspectos básicos](#) de un negocio, los [pasos a seguir](#) o las [características de las empresas extranjeras](#) que quieran implantarse en este estado.

- **Corporation**

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

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

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

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

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

Se puede constituir una corporación en Rhode Island de manera online rellenando el formulario [Articles of Incorporation for a Domestic Business Corporation](#) a través del *Rhode Island Department of State*. El registro tiene un coste de 230 dólares.

- **Limited Liability Company (LLC)**

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

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

El proceso de registro se realiza a través del *Rhode Island Department of State*, rellenando el formulario [Articles of Organization for a Domestic Limited Liability Company](#), y hay que pagar una cuantía de 150 dólares.

- **General Partnership**

Es el equivalente a la **Sociedad Colectiva** española. La principal característica de este tipo de sociedad es que todos los socios tienen responsabilidad ilimitada, independientemente del capital desembolsado. No se requiere un capital mínimo para constituir la sociedad. Es aconsejable que los socios celebren un convenio por escrito, llamado convenio de asociación (*partnership agreement*), para definir los derechos y obligaciones de cada uno. Los beneficios de este tipo de empresa tributan en el régimen fiscal de la renta personal de los socios como rendimientos de una actividad profesional. Al contrario que para el resto de las estructuras, este tipo de negocios ha de registrarse directamente ante las autoridades de la ciudad o condado donde se vaya a instalar la empresa. Por eso mismo, las tarifas aplicables varían dentro del estado.

- **Limited Partnership**

Tiene que estar formada por al menos un socio con responsabilidad ilimitada (*general partner*) y uno o más socios con responsabilidad limitada a sus respectivas contribuciones de capital (*limited partners*). Las participaciones de los socios de responsabilidad limitada son equivalentes a acciones, lo que complica la estructura de la sociedad, ya que se tiene que cumplir con las leyes que rigen este tipo de participaciones en los diferentes estados. Equivale a una sociedad comanditaria española. Se debe registrar en el Departamento de Estado de Rhode Island un certificado de asociación ([Certificate of Limited Partnership for a Limited Partnership](#)) y pagar una tasa de 100 dólares. Los ingresos se deben declarar en la declaración de la renta de cada uno de los socios.

- **Limited Liability Partnership (LLP)**

Es una figura relativamente reciente que aún no está reconocida en algunos estados. Es similar a un *General Partnership*, pero generalmente los socios quedan exentos de las responsabilidades que recaigan sobre otros socios. Sin embargo, sí responden plenamente de las consecuencias de sus actuaciones en representación de la empresa. Su tratamiento fiscal es igual al de un *General Partnership*. En este caso, la empresa se debe registrar ante el Departamento de Estado de Rhode Island. El registro está sujeto al pago de una tasa de 150 dólares.

- **Sole Proprietorship (Propietario individual)**

Es la forma más sencilla de estructurar un negocio y la más usada para el inicio de una actividad empresarial a pequeña escala. Al igual que sucedía para un *General Partnership*, es necesario la empresa directamente ante la autoridad competente de la ciudad o condado donde se vaya a establecer. Dependiendo de la actividad, se puede necesitar una licencia (en casos como un despacho de abogados o contables). El propietario individual es responsable último de todas las obligaciones en las que incurra el negocio o actividad profesional. Fiscalmente, los beneficios derivados de la actividad se tratarán como rendimiento del trabajo del propietario de la empresa.

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

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

estatutaria. Sin embargo, se exige una gestión adecuada de los libros y registros que refleje con claridad los ingresos de la sucursal.

- **Otras modalidades de inversión**

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

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

4.2. Pasos que seguir

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

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

Los trámites que realizar para poder operar en el Estado de Rhode Island son los siguientes:

A. Registro del Nombre Comercial

El proceso de creación de una empresa empieza por comprobar la disponibilidad del nombre para ello, el gobierno estatal dispone de una base de datos con todas aquellas empresas que tienen licencia para hacer negocio en el estado. Para ello se puede visitar la web del Departamento de Estado de Rhode Island: <http://business.sos.ri.gov/CorpWeb/CorpSearch/CorpSearch.aspx>. Para más información sobre cómo elegir un nombre para una empresa, prohibiciones o requisitos puede

consultarse el siguiente enlace: <https://www.sos.ri.gov/divisions/business-services/name-availability-guidelines>.

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

Si se va a operar bajo nombre como *Sole proprietorship* (Propietario Individual) o *General Partnership* (Sociedad Colectiva), éste se deberá registrarse obligatoriamente ante las autoridades competentes de la ciudad o condado donde se establezca el negocio.

Si la empresa es una *Corporation*, una *Limited Liability Company* o una *Limited Liability Partnership* se necesitará registrar una nueva entidad empresarial ante el *Rhode Island Department of State*.

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

B. Registro de la Entidad

Posteriormente se deberá cumplimentar el registro de la entidad, especificando el nombre y el tipo de entidad que se está creando. Estas gestiones se han de realizar ante el *Department of State* del estado de Rhode Island y se pueden hacer de manera online, pagando las tasas que se detallan en el siguiente enlace: <https://www.sos.ri.gov/divisions/business-services/foreign-business/register-your-business-in-ri>.

C. Obtención del Número de Identificación del Empresario (EIN)

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

Para obtener el EIN de una empresa de nueva creación se necesita, en el caso por ejemplo de una LLC, el *Social Security Number (SSN)* de uno de los miembros o si el miembro va a ser una entidad el EIN de esa misma entidad. Por ello, cuando el miembro va a ser una empresa española localizada en España, ésta debe solicitar para ella misma un EIN. Este trámite se puede hacer por teléfono también. Para más información véase: <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online>.

D. Licencias

Ciertos tipos de negocios como agentes inmobiliarios, licorerías, retailers, venta al por mayor etc. requieren licencias especiales. Para informarse sobre si se necesitan licencias y, en su caso, cuál es el organismo competente para otorgarlas, es aconsejable ponerse en contacto con la [Secretary of State](#). Igualmente, muchas licencias son solicitadas a nivel local y por lo tanto se debe dirigir a localidad en cuestión.

Para más información visitar: <http://www.dlt.ri.gov/lmi/jobseeker/license.htm>.

E. Pago de salarios

Es conveniente en primer lugar establecer la diferencia entre empleado y contratista individual, ya que las responsabilidades ante la fiscalidad federal y estatal que el empresario asume en cada uno de los casos son distintas.

Un contratista individual es el equivalente a la subcontratación de un servicio, y está exento de retenciones. En el caso de los empleados, el empleador tiene la obligación de informar sobre el pago de salarios, así como de retener la parte del salario del empleado que se requiera para pagar los impuestos correspondientes.

En el caso de que se paguen otros salarios además de la remuneración de los propios socios, será necesario que se la empresa informe de ello, generalmente a través del *Department of Labor* del estado en el que se sitúe la empresa. Para más información se puede consultar la web de estos departamentos o acudir a la *Social Security Administration*: <https://www.ssa.gov/>.

Otro aspecto que hay que tener en cuenta es que en EE. UU. se puede cobrar a la semana, en periodos de 15 días o mensualmente. En cuanto a las retenciones, generalmente, en una nómina estadounidense se encuentran las siguientes:

Retenciones al empleado realizadas por la empresa:

- **Federal Income Tax.** Corresponde al impuesto federal sobre la renta, que es igual para todos los trabajadores de EE. UU. La cantidad por retener se rige en función de los importes salariales remunerados, el período de pago y el estado civil del trabajador.
- **Social Security.** Se impone por partes iguales al trabajador y a la empresa. Al empleado se le retiene un 6,2% de su salario bruto sobre un salario máximo de 115.644,42 dólares.
- **Medicare.** El pago del *Medicare* también se reparte por partes iguales entre el trabajador y la empresa. En este caso, el empleado ha de abonar un 1,45% de su salario, sin que exista límite salarial. Es más, si el salario del trabajador supera los 180.131,49 dólares, este ha de pagar un 0,9% adicional.

- **State Income Tax.** Corresponde al impuesto estatal sobre la renta, y la cantidad a retener varía en función del tipo impositivo y la base imponible del estado en el que trabaje el empleado. Al igual que en el impuesto federal, la cantidad a retener se rige en función de los importes salariales remunerados, el período de pago y el estado civil del trabajador.
- **State/Temporary Disability Insurance (SDI/TDI).** Se trata de un impuesto que tienen los estados de California, Hawaii, Nueva Jersey, Nueva York y Rhode Island, destinada a apoyar económicamente a los trabajadores afectados por enfermedades o lesiones no relacionadas al trabajo. Los tipos varían desde 0,26% del salario en Nueva Jersey hasta el 1,3% en Rhode Island.

Retenciones a la empresa:

- **Social Security.** El empresario tiene la obligación de pagar conjuntamente este impuesto, con las mismas condiciones que el empleado: una tasa del 6,2% del salario bruto hasta un salario máximo de 115.644,42 dólares.
- **Medicare.** Al igual que sucede con el pago de la seguridad social, a la empresa le corresponde pagar por esta prestación de la misma manera que al empleado: un 1,45% del salario bruto más un 0,9% adicional si el salario supera los 180.131,49 dólares.
- **Federal Unemployment Tax Act (FUTA).** El impuesto sobre el seguro de desempleo federal lo tienen que pagar los empresarios, y se calcula como el 6% de los primeros 6.304,60 dólares abonados a cada empleado. Se declarará anualmente antes del 31 de enero del año consecutivo mediante la cumplimentación y entrega del *Form 940*. Se puede obtener una reducción del 5,4% sobre el impuesto anual si se paga antes del día límite, siendo en ese caso el tipo efectivo del 0,6%.
- **State Unemployment Insurance.** Se trata de una contribución que pagan las empresas para proporcionar asistencia financiera temporal a los trabajadores desempleados. Cada estado administra su propio programa de desempleo siguiendo las pautas federales. Las tasas varían según los estados, y cada estado asigna una tasa a la empresa en función de varios factores como pueden ser el sector de la empresa o la calificación que recibe por parte del estado. Generalmente, estas tasas pueden variar del 0,36% hasta más del 6% del salario del trabajador. En Alaska, Nueva Jersey y Pensilvania los empleados también están obligados a contribuir.
- **Employment/Job Training Tax.** Algunos estados, como California o Arizona, exigen un impuesto destinado a formar a trabajadores de industrias de interés para aumentar la competitividad del estado. Los tipos impositivos suelen ser muy bajos (alrededor del 0,1%) y hasta un máximo que, por ejemplo, en el estado de California es de 7 dólares por empleado y por año.

F. Seguros

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

De la misma forma, el estado también recauda el impuesto para el TDI (*Temporary Disability Insurance*). Este seguro proporciona a aquellos individuos de baja por una causa o enfermedad no originada en el trabajo. Rhode Island fue el primer estado en establecer un TDI, lo hizo en 1942. Además de este estado, únicamente California, Hawaii, Nueva Jersey, Nueva York y Puerto Rico han implementado programas similares.

Este programa está financiado íntegramente por el trabajador y la única responsabilidad del empleador es retener la correspondiente suma del salario del empleado e informar al trabajador sobre sus derechos. Actualmente, la tasa de retención es del 1,3% para los primeros 72.300 dólares de salario.

Por otro lado, muchas empresas proporcionan a sus empleados un seguro médico (*Health Insurance*) como un beneficio adicional, aunque no obligatorio. La mayoría de las organizaciones con más de 100 empleados ofertan a sus empleados seguros médicos que, dependiendo del caso, pueden ser abonados por ambas partes o por la empresa totalmente.

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

Para más información, se puede consultar la web del *Rhode Island Department of Labor and Training*: <http://www.dlt.ri.gov/lmi/business.htm>.

G. Patentes y marcas

Una de las primeras acciones que se debe considerar, especialmente en el caso de que se contrate un agente o distribuidor, es registrar las marcas y logotipos que se quieran proteger. Véase el **Apartado 4.6** para más información.

Para registrar una marca con validez de 10 años en el estado de Rhode Island se debe abonar una comisión de 50 dólares y presentar los documentos indicados. En la siguiente dirección se encuentra información más detallada: <https://www.sos.ri.gov/divisions/business-services/trademark-servicemark/>.

Por su parte, las patentes sólo están disponibles a nivel federal a través de la [US Patent and Trademark Office](#).

4.3. Incentivos y organismos de apoyo a la inversión

4.3.1. Incentivos federales

El programa del gobierno de Estados Unidos “Select USA” es el principal mecanismo que gestiona la promoción de inversiones extranjeras directas y es el complemento federal a las iniciativas de desarrollo económico de cada uno de los estados del país.

A través de la página web de *Select USA* (<http://selectusa.commerce.gov/>) se pueden encontrar todos los incentivos a nivel federal clasificados por industria, agencia, tipo de incentivo etc. Además, desde aquí se pueden visitar las diversas agencias de desarrollo estatal y regional.

Una compañía extranjera gozará de los mismos derechos y obligaciones que una compañía estadounidense activa en el mismo negocio y que opere en el mismo lugar.

Con carácter excepcional, el gobierno de EE. UU. aprobó el 27 de marzo de 2020 el *CARES Act*, un plan de estímulos fiscales con el objetivo de repuntar la economía tras la desaceleración sufrida por la pandemia COVID-19. De entre ellos, destacan:

- **SBA Paycheck Protection Program (PPP).** Este programa destinó 659.000 millones de dólares a préstamos de condiciones favorables a pequeñas y medianas empresas. Se trata de préstamos de hasta 10 millones de dólares destinados a afrontar el pago de salarios, costes de materiales y de producción de las empresas en este periodo.
- **SBA Subsidy Loan Program.** Consiste en conceder algunos beneficios a las empresas que ya tuvieran préstamos cuando comenzó la crisis.
- **SBA Economic Injury Disaster Loan (EIDL) Program.** Consiste en la concesión a PyMEs de préstamos de hasta 2 millones de dólares para superar la crisis.

4.3.2. Incentivos estatales

Los incentivos más utilizados por los estados, condados o municipios que compiten por la presencia de una empresa en su jurisdicción son las “vacaciones fiscales” (*tax breaks*), así como condiciones favorables de financiación para la inversión. Asimismo, en muchos casos hay incentivos a la creación de empleo y a la formación de trabajadores.

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



En el estado de Rhode Island, el organismo donde se pueden encontrar este tipo de beneficios y otras fuentes de información interesantes para las empresas es RIDC (*Rhode Island Development Corporation*): <http://www.riedc.com/>.

Algunos de los incentivos más importantes del estado son los siguientes:

Personal Income Tax

En enero de 2011, el estado modificó la estructura del impuesto de la renta sobre personas físicas. En este sentido se redujo el número de “horquillas” de cinco a tres y se redujo la horquilla superior de 9,99% a 5,99%. De igual forma, también se han incrementado las deducciones para los sujetos pasivos de este impuesto.

Tax Credits

A. Innovation Tax Credit

El estado de Rhode Island ofrece bonificaciones (*Tax Credits*) en aquellos sectores de innovación con influencia en el crecimiento del estado. El *RI Innovation Tax Credit* ofrece bonificaciones hasta el 50% del capital elegible invertido con un máximo de 100.000 dólares. Para ser elegible, la empresa debe tener unos ingresos brutos inferiores a un millón de dólares en los dos años anteriores a la solicitud y debe de estar clasificada en alguna de estas industrias: Biotecnología, Tecnologías de la Comunicación y la Información, Servicios Financieros, Marina y Defensa, Industrias Manufactureras, Servicios de Educación Técnica y Profesional. Por otro lado, para que la inversión sea elegible la solicitud a de presentarse al *Economic Development Corporation* con una anterioridad superior a doce meses antes de que se realice la inversión.

B. Job Incentive Credit

Está diseñado para incentivar la creación de empleo en Rhode Island y consiste en la oferta de créditos fiscales por cada empleo a tiempo completo que la empresa cree. El rango y las características de los créditos difieren en función de la empresa, pero varían entre 2.500 y 7.500 dólares por trabajo creado.

C. Rebuild Rhode Island Tax Credit

El objetivo del programa es potenciar el desarrollo comercial. El crédito máximo es el mínimo de entre:

- El 20% (en algunos casos el 30%) del coste total del proyecto)
- La cantidad necesaria para cerrar una ronda de financiación del proyecto.

En cualquier caso, el crédito máximo no puede exceder de 15 millones de dólares, y se paga en un periodo de cinco años. Los proyectos beneficiarios estarán exentos de del pago del *Sales and Use Tax* en la compra del material y equipamiento necesario para su desarrollo.

D. Anchor Institution Tax Credit

Este programa fue establecido para atraer empresas a Rhode Island y para dar a las compañías de este estado incentivos para potenciar su negocio. Las empresas pueden solicitar la ayuda si han creado o recolocado un mínimo de empleos en Rhode Island: (10 empleos desde 2015 a 2018; 25 empleos desde 2019 a 2020). El número de empleos creados, salarios, sector industrial y localización del proyecto determinan la cuantía del crédito.

Subvenciones y financiación de bajo interés

E. First Wave Closing Fund

Este programa proporciona financiación en forma de préstamos o subvenciones condicionadas para apoyar proyectos que creen y mantengan empleos. El estado considerará distintos factores, como el impacto del proyecto, la cuantía, la calidad o el número de empleos para evaluar las solicitudes.

F. Industry Cluster Grants

El estado de Rhode Island ofrece una bonificación del 22,5% sobre el aumento en el gasto de material de Investigación y Desarrollo. La bonificación está disponible para aquellas compañías registradas como *C-Corporation*. A partir de un gasto superior a 111.111 dólares se aplicará el 16,9% sobre el exceso. La aplicación de esta bonificación no está restringida al año contable y se puede extender en el tiempo.

G. Research & Development Property Credit

Se trata de subvenciones administradas por la *Commerce Corporation* destinadas a potenciar o apoyar acuerdos entre industrias de un mismo sector.

H. Competitive Startup and Technical Assistance Grants

Son subvenciones que varían entre 75.000 y 250.000 dólares que pueden usarse para apoyar actividades dentro del *cluster* de la empresa y otras instituciones para innovar y mejorar la rentabilidad del sector.



I. Competitive Program Grants

Disponibles en cuantías de entre 100.000 y 500.000 dólares, este programa de subvenciones está disponible para empresas que mejoran el crecimiento y la eficacia de los distintos *clusters*.

Zonas especiales

J. Tax increment Financin (TIF) Program

Este programa permite a los promotores de un proyecto retener hasta un 75% de los ingresos tributarios generados por o alrededor de su proyecto si éste se encuentra en una zona TIF.

Programas de formación

K. Job Training Tax Credit – Apprenticeships

El estado de Rhode Island concede bonificaciones fiscales para empresas que incurran en gastos de formación para sus empleados. La bonificación equivale al 50% de los costes elegibles y sólo y cuando el salario de los empleados sea superior al 150% del salario mínimo del estado. Por otro lado, la máxima bonificación será de 5.000 dólares por empleado durante un periodo de 3 años.

L. Job Training Grants

El Gobierno de Rhode Island destina un fondo para que las empresas creen programas de capacitación personalizados diseñados específicamente para una empresa, y sin las grandes restricciones impuestas por programas financiados con fondos federales.

Exenciones y reducciones fiscales

M. Sales and Use Tax Exemptions

La maquinaria y equipamiento utilizado en una planta industrial está exenta del *Sales and Use Tax* (similar al impuesto sobre la venta) mientras sea equipamiento científico, ordenadores o software utilizado para I+D.

N. Tax Stabilization Incentive

Los *Tax Stabilization Agreements* reducen la tasa impositiva sobre un proyecto para un cierto periodo, siempre que se creen al menos 50 nuevos empleos a tiempo completo y el coste total ascienda a más de 10 millones de dólares.

Para más información sobre estos y otros incentivos para empresas con interés en el estado de Rhode Island, se puede consultar la web de *Rhode Island Commerce* en <https://commerceri.com/>, o ponerse en contacto con los distintos organismos de promoción:

Organismo	Descripción	Contacto
Business Development Company of Rhode Island	Financiación a PYMEs.	40 Westminster St. Suite 702, Providence RI 02903 Tel: +1 401 351 3036 Web: http://www.bdcric.com
First Stop Business Information Center	Información para la creación de empresas	100 North Main Street, Providence RI 02903 Tel: +1 401 222 2185 Web: http://www.sos.ri.gov/
Rhode Island Economic Development Corporation	Oficina de fomento económico	One West Exchange Street, Providence RI 02903 Tel: +1 401 222 2601 Web: http://www.riedc.com
Rhode Island Department of Business Regulation	Información sobre licencias y regulaciones de distintos sectores	233 Richmond St. Providence RI 02903 Tel: +1 401 222 2246 Web: http://dbr.ri.gov/
Rhode Island Division of Taxation	Departamento de impuestos del estado de Rhode Island	One Capitol Hill, Providence RI 02908 Web: http://www.tax.state.ri.us
Rhode Island Government	Portal del gobierno del Estado	Web: http://www.ri.gov/index.php
Rhode Island Industrial Facilities Corp	Departamento de la RIEDC dedicado a la financiación de proyectos industriales	Tel: +1 401 222 2601 Web: http://www.riedc.com

4.4. Sectores con mayores oportunidades de inversión en Rhode Island

Las industrias con mayor importancia del estado de Rhode Island son las siguientes:

SECTORES MÁS IMPORTANTES DE RHODE ISLAND.

Sectores más importantes del Rhode Island por ranking y por empleados.

Sector	Posición en el ranking de los 50 estados	Empleados
Sanidad	5	85.400
Retail	44	61.900
Educación	41	58.000
Manufacturas	42	57.200
Hostelería	42	43.000
Construcción	46	27.700

Finanzas y seguros	39	26.500
Transporte	36	15.500

Fuente: Lang, H. (2019). *Top industries in every state*¹⁸.

4.5. Costes de apertura

PRECIO MEDIO DE ALQUILER DE OFICINA EN PROVIDENCE.

Estimado en dólares por metro cuadrado al año. Datos de 2018.

Área	Precio alquiler
Centro de ciudad	279,16
Capital Center	288,35
Financial District	362,63
Westminster	252,95
South Main	252,95
Randall Square	252,95
Empire	269,10
Promenade	258,33
Jewelry (Richmond)	296,01
Afuera y extrarradio	193,79
Northern RI	199,13
West Bay	204,51
East Bay	180,83
Suburban Providence	207,74
Aquidnek Island	177,82

Fuente: CBRE, 2019 New England Market Outlook¹⁹.



¹⁸ <https://thestacker.com/stories/2571/top-industries-every-state?page=4>

¹⁹ <https://www.cbre.com/united%20states/people-and-offices/corporate-offices/new-england/new-england-market-outlook>

4.6. Normativa

A. Energías Renovables

La mejor forma para informarse sobre normativa e incentivos en cada uno de los estados de Estados Unidos es acudir a la página web *Database of State Incentives for Renewables & Efficiency* (<http://www.dsireusa.org/>).

El *Rhode Island Public Utilities Commission* (PUC) implementó el *Renewable Energy Standard* (RES) en junio de 2004. En la mayoría de los estados este documento se conoce como *Renewable Standard Portfolio* (RSF). El objetivo es alcanzar el 16% del consumo eléctrico del Estado de Rhode Island a partir de energías renovables para finales del año 2019. El compromiso se impone a los distribuidores y proveedores de electricidad finales.

Para cumplir con las obligaciones que el estado impone a las compañías eléctricas a través del RES, éstas pueden adquirir *New England Power Pool Generation Information System Certificates* (NEPOOL GIS Certificates), únicamente válido en el área de Nueva Inglaterra, o realizando pagos de 71.58\$/MWh (2020) al *Renewable Energy Fund* gestionado por el estado.

Un *Standard* distinto y separado del anterior fue el promulgado en junio de 2009, *Long-Term Contracting Standard for Renewable Energy*. Mediante éste, el estado obliga a las compañías de distribución eléctrica a solicitar propuestas y establecer contratos a largo plazo de suministro de energía de fuentes renovables. En su conjunto, las compañías de distribución eléctrica están obligadas a contratar 90 MW de fuentes de energía renovables para 2014, de los cuales 3 MW deben provenir de instalaciones solares en el estado de Rhode Island. En este sentido, las compañías distribuidoras deben enviar su metodología de adquisición a la PUC para su aprobación. Este tipo de contratos puede ser usado para cumplir con los compromisos establecidos en el RES.

Con el *Long-Term Contracting Standard for Renewable Energy* y otros programas similares en otros estados se reduce la incertidumbre para los promotores de proyectos renovables, ya que el precio de los REC (GIS en la nomenclatura de Nueva Inglaterra) es variable. La introducción de cláusulas requiriendo un tipo de tecnología específica –solar en este caso- también va en este sentido; en más del 90% de los casos, los REC provienen de plantas eólicas, al ser la tecnología más madura. Con las cláusulas de tecnología específica, los promotores de renovables no eólicas, tienen más posibilidades de desarrollar su actividad en ciertos estados.

Según esta legislación el estado de Rhode Island promueve el uso de energías renovables, especialmente la energía eólica a través de un sistema en el cual el coste repercute directamente en el precio de mercado de la energía y no a través de impuestos.

En 2007 un estudio encomendado por el estado de Rhode Island estableció que el 15% de las necesidades energéticas se pueden generar a partir de instalaciones eólicas en altamar.

Para más información se pueden consultar la *Database of State Incentives for Renewables & Efficiency* (<https://www.dsireusa.org/>), la *Public Utilities Commission* del Estado de Rhode Island (<http://www.ripuc.org/utilityinfo/res.html>), o la *U.S. Energy Information Administration*, en el apartado de Rhode Island (<http://www.eia.gov/state/state-energy-profiles.cfm?sid=RI>).

B. Legislación sobre Partenariados Público - Privados (PPP)

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

Concretamente en el estado de Rhode Island, en 2016 se aprobó la Ley H 7563, que facilita los partenariados entre empresas privadas e instituciones públicas con el fin de lograr una mejor optimización de tiempo y recursos.

C. Normalización de certificados y productos

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

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

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

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



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

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

Para una búsqueda específica de estándares se recomienda acudir al enlace www.nist.gov/standardsgov/.

D. Protección de patentes y marcas

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

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

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

1. Buscar y comprobar en la base de datos *USPTO Patent full-text and Image* si una idea ya ha sido patentada (<http://patft.uspto.gov/>).
2. Comprobar las distintas tarifas fijas para las tasas actuales y la información relacionada con el proceso de patente: <https://www.uspto.gov/learning-and-resources/fees-and-payment/uspto-fee-schedule#patapp>.
3. 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>.
4. Comprobar el estado de una solicitud de patente en curso o cualquier otra aplicación publicada usando el Sistema de Información de Solicitud de Patente (PAIR): <http://www.uspto.gov/patents/process/status/index.jsp>.

5. Mantener una patente mediante el pago de las tasas de mantenimiento utilizando la contabilidad de los ingresos y el sistema de gestión. El pago se puede realizar por internet, fax o correo ordinario: <http://www.uspto.gov/patents/process/maintain.jsp>.

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

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

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

La solicitud de registro puede realizarse vía Internet, usando el Sistema Electrónico de Solicitud de Marcas (TEAS, según sus siglas en inglés), disponible en el siguiente enlace: <http://www.uspto.gov/teas/eTEAS/index.html>; o bien vía correo ordinario: enviando la solicitud a la siguiente dirección: *Commissioner for Trademarks* P.O. Box 1451 Alexandria, VA 22313-1451. Dicha solicitud debe incluir el nombre del solicitante, un nombre y dirección para la correspondencia, un dibujo claro de la marca, una lista de los bienes o servicios, y la tasa de registro de al menos de una de las clases de los bienes o servicios. Las tasas actuales pueden consultarse 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.

E. Otras legislaciones estatales de interés

1. Contratación

La mayoría de los empleados en EE. UU. no tienen un contrato laboral escrito. La relación laboral se rige por un acuerdo entre las partes y tanto el empleado como el empresario pueden dar por finalizada la relación laboral sin previo aviso. Sin embargo, los cargos ejecutivos pueden tener contratos por escrito con una duración determinada y que describan las condiciones de la relación laboral.

2. Legislación laboral

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

El despido en EE. UU. está regulado por la *Worker Adjustment and Retraining Notification Act*, que establece que los empresarios con más de 100 empleados deberán notificar con 60 días de antelación el cierre de una planta u oficina, o los despidos generalizados. Aun así, el despido suele notificarse al empleado con dos semanas de antelación, o bien se indemniza al trabajador con dos semanas de salario.

La *Fair Labor Standards Act –FLSA (1938)*- regula el salario mínimo y el pago de horas extras. Actualmente, el salario mínimo a nivel federal es de 7.25 dólares por hora. Sin embargo, muchos estados tienen leyes que pueden fijar un salario mínimo superior. En el caso del estado de Rhode Island, el salario mínimo es 10.50 dólares por hora. Por otra parte, el principio de igualdad de condiciones o de no discriminación en el trabajo está recogido en las *Equal Employment Opportunity (EEO) Laws*.

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

3. Sindicatos

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

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

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

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

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

4. Vacaciones

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

4.7. Visados

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

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

Temporales

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

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

Sin embargo, es preciso tener en cuenta que el Programa de Exención de Visado (*Visa Waiver Program*) permite a ciudadanos de ciertos países (entre ellos España) viajar a los Estados Unidos

por motivos de turismo o negocios y por un periodo inferior a 90 días sin necesidad de obtener un visado. Todos los ciudadanos de países que participan en este Programa de Exención de Visado se deberán registrar antes de viajar a EE. UU. en el siguiente enlace: <https://esta.cbp.dhs.gov>.

Los tipos más comunes de visados son:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- **J-1 Visitantes en intercambio**

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

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

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

- **Visado de inmigrante basado en una oferta de trabajo**
 - Trabajadores prioritarios (E1): personas con extraordinaria habilidad en las artes, ciencias, gestión empresarial, profesores e investigadores de reconocido prestigio y ciertos ejecutivos de multinacionales.
 - Profesionales (E2): personas con estudios avanzados e individuos con una habilidad excepcional.
 - Trabajadores cualificados (E3): personas con licenciatura o que desarrollan una actividad que requiere al menos dos años de formación específica o experiencia. Para los trabajadores que se incluyan en alguna de las dos últimas categorías (E2 y E3), el empresario ha de obtener previamente un certificado laboral del *Department of Labor*.
 - Inmigrantes especiales (E4): religiosos, trabajadores retirados de organizaciones internacionales, trabajadores del Gobierno o de las Fuerzas Armadas de EE. UU. en el extranjero, etc.
- **Visado de inmigrante para inversores extranjeros (E5)**

Para obtener el estatus de residente permanente por motivos de una inversión en EE. UU., un extranjero ha de invertir por lo menos un millón de dólares (esta cantidad se reduce hasta 500 000 dólares si la inversión se realiza en determinadas áreas) en una nueva actividad que cree al menos diez puestos de trabajo para ciudadanos estadounidenses, extranjeros residentes legales u otros inmigrantes legales sin incluir al propio inversor o a miembros de su familia.

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

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

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

5. Sistema fiscal

La estructura del sistema fiscal en EE. UU. es sumamente complicada: cuenta con varios niveles y existen numerosas excepciones que también se aplican en la parte de la creación de una empresa. Es recomendable que la empresa contacte con un especialista para abrir su empresa y pagar sus impuestos.

5.1. Generalidades y aclaraciones

La competencia en el sistema tributario estadounidense reside en el Congreso y en el presidente de los Estados Unidos. El *US Department of Treasury* es el encargado de promulgar las normas y el *Internal Revenue Service* (IRS) se encarga, a nivel federal, de hacer cumplir la ley fiscal, recaudar los impuestos y transferir lo recaudado al *US Department of Treasury*, quien a su vez se encarga de pagar los gastos del gobierno. El IRS es, por tanto, el equivalente a la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Si bien la oficina principal se encuentra en Washington D.C., cada estado cuenta con una oficina presencial. En el ámbito estatal son los llamados *Departments of Taxation* o *Departments of Revenues* los que se encargan de la recaudación de impuestos.

EE. UU. tiene un sistema fiscal muy complejo. Además de las autoridades federales, dentro de cada estado existen autoridades estatales y locales que tienen la potestad de imponer sus propios impuestos en coordinación con las leyes federales. Además, la legislación fiscal es muy extensa: el código fiscal tiene más de 17.000 páginas. A esto hay que añadirle la complejidad del sistema de la *Common Law*, donde la jurisprudencia cuenta con un papel más importante que en España. Por ello uno de los aspectos más importantes que hay que tener en cuenta al constituir una sociedad en EE. UU. es la ubicación de la empresa, ya que los impuestos varían considerablemente entre estados e incluso entre municipios.

Al igual que en España, el ejercicio fiscal en EE. UU. tiene una duración de 12 meses. Se permite elegir entre dos variantes: o bien el “*calendar tax year*” (año natural) que se extiende de enero a diciembre, o el “*fiscal tax year*” (año fiscal), que comprende cualquier periodo de 12 meses consecutivos que escoja el sujeto fiscal. El plazo para la declaración de los impuestos finaliza el día 15 del tercer mes a partir del cierre del ejercicio fiscal de la empresa. Para las personas físicas es siempre el 15 de abril. Una corporación puede pedir una extensión del plazo de 6 meses. Una excepción es el llamado *Sales and Use Tax* (impuesto sobre ventas), cuyo calendario está fijado por ley y se extiende desde el 1 de marzo hasta el último día de febrero del año siguiente.

En el año 2018 el presidente de Estados Unidos Donald Trump puso en marcha una amplia reforma fiscal, impulsada por la Ley de Empleos y Recorte de Impuestos (*Tax Cuts and Jobs Act*) introducida

el 2 de noviembre de 2017. Como consecuencia de la reforma, se han reducido la mayor parte de los tipos impositivos a nivel federal y se han simplificado las bandas de gravamen aplicables a cada tipo de impuesto. El objetivo de la nueva reforma tributaria consiste en rebajar la carga fiscal a familias y empresas; a la vez que reducir la complejidad del sistema en su conjunto.

Los ciudadanos españoles en posesión de una *Green Card* (equivalente a una tarjeta de residencia) deberán tributar al estado en el que residan. Los que no la tengan, pero cumplan con unos requisitos mínimos de estancia, como puede ser el personal desplazado desde España, deberán comprobar si tienen obligaciones fiscales en EE. UU. por las estancias anuales que hayan realizado. Como norma general, los españoles que residan en EE. UU. durante un periodo igual o mayor a 183 días deben tributar en este país.

Las obligaciones en cuanto al mantenimiento de la información contable y económica necesaria para la comprobación por parte de la administración no difieren sustancialmente de las españolas. Asimismo, y como ya se ha visto anteriormente, entre España y Estados Unidos existe un tratado para evitar la doble imposición y la evasión fiscal firmado el 22 de febrero de 1990 y ratificado en 2013.

A continuación, se explican de forma general algunos impuestos federales, estatales y locales, ya que la amplitud del sistema tributario impide una explicación con más profundidad. También se comentarán los preceptos más importantes del convenio para evitar la doble imposición. La complejidad de la constitución de sociedades o sucursales en EE. UU. hace aconsejable contratar los servicios de un profesional especializado en temas fiscales.

5.2. Impuestos federales

Los formularios necesarios para hacer la declaración de los impuestos federales se pueden descargar en la página oficial del IRS: <http://www.irs.gov/>.

A. Impuesto federal sobre la renta de las personas físicas

Se aplica a los ciudadanos estadounidenses y a los residentes que dispongan de *Green Card* o que, sin tenerla, hayan cumplido ciertos requisitos. Según se es o no residente y las características de cada trabajador se habrá de cumplimentar uno de los siguientes formularios: 1040, 1040-SR, 1040NR o 1040NR-EZ.

Los tipos marginales son se sitúan entre el 10 y el 37%, y se distinguen cuatro baremos conforme a la situación familiar (solteros, casados que hacen la declaración conjunta, cabeza de familia y casados que hacen la declaración individual), a cada uno de los cuales se le atribuye una base imponible. Normalmente, el día límite para presentar la declaración de la renta es el 15 de abril, excepto si ese día es fin de semana o festivo; en cuyo caso el último día de entrega se pospone al siguiente día laborable. La siguiente tabla muestra los tipos impositivos aplicables:

TIPOS IMPOSITIVOS APLICABLES AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Tipos impositivos aplicables al impuesto sobre la renta de las personas físicas, 2020

Gravamen	Solteros	Casado/a (declaración conjunta)	Cabeza de familia ²⁰	Casado/a (declaración individual)
10%	0 – 9.700	0 – 19.400	0 – 13.850	0 – 9.700
12%	9.701 – 39.475	19.401 – 78.950	13.851 – 52.850	9.701 – 39.475
22%	39.476 – 84.200	78.951 – 168.400	52.851 – 84.200	39.476 – 84.200
24%	84.201 – 160.725	168.401 – 321.450	84.201 – 160.700	84.201 – 160.725
32%	160.726 – 204.100	321.451 – 408.200	160.701 – 204.100	160.726 – 204.100
35%	204.101 – 510.300	408.201 – 612.351	204.101 – 510.300	204.101 – 510.300
37%	> 510.301	> 612.351	> 510.301	> 510.301

Fuente: Internal Revenue Services (2020).

B. Impuesto sobre la renta de sociedades

Las empresas estarán sujetas a distintos impuestos en función de su estructura empresarial:

- Federal Corporate Income Tax.** Este impuesto consta de dos tramos: el federal (*Corporate Federal Income Tax*) y el estatal (*Corporate Income Tax*). La parte federal del impuesto se realiza rellenando el *Form 1120*, y en ella se podrá deducir como gasto el importe estatal retribuido. Desde el 1 de enero de 2018 el tipo impositivo es del 21% con independencia de los ingresos generados. Los ingresos derivados de las exportaciones de servicios tributarán a un tipo efectivo del 13,125% en lugar del tipo general del 21%.
- Partnerships.** Este impuesto se aplica a las *General Partnerships*, *Limited Partnerships*, *Limited Liability Partnerships* y *LLCs*. Estas entidades mercantiles reparten sus ganancias o pérdidas entre sus socios. Para ello, antes deben rellenar el *Form 1065 Partnership Return*, detallando la repartición de los dividendos a sus socios. A su vez, éstos tendrán que entregar el formulario 1040 desglosando todos los ingresos obtenidos; en función de los cuales se abonarán las cantidades correspondientes a los impuestos del *Federal Individual Income Tax*.
- Sole Proprietorship.** El propietario individual (autónomo) es el único responsable de sus actividades profesionales y de todos los deberes fiscales que estas conlleven. Éste pagará impuestos cuatro veces al año sobre las estimaciones de sus beneficios. Desde el 1 de enero de 2018 el tipo impositivo es del 21%, con independencia de los ingresos generados.

²⁰ Para que una persona pueda declarar como cabeza de familia tiene que ser soltera o divorciada, tener a su cargo a una segunda persona y soportar más del 50% de los gastos del hogar en el año.

Cabe destacar la creación de una deducción impositiva del 19,8% sobre los ingresos para propietarios de empresas pequeñas (*Partnerships, LLCs, S Corporations* o *Sole Proprietorships*) que posteriormente son gravados por el Federal Income Tax.

- **Base Erosion and Anti-Abuse Tax (BEAT).** Creado tras la reforma fiscal de 2018, grava con un 10% (12,5% a partir de 2016) las prestaciones de servicios que las compañías estadounidenses realicen con proveedores extranjeros. Es aplicable a todas las empresas estadounidenses que, juntamente con sus filiales, tengan unos ingresos brutos anuales en promedio, durante los últimos tres años, de al menos 500 millones de dólares y paguen servicios a empresas extranjeras que representen un 2% o más de todos sus gastos deducibles y beneficios fiscales.

Este impuesto representa otra de las razones por las que la creación de una filial española en EE. UU. es más favorable que el establecimiento de una sucursal. Esta última se consideraría como compañía extranjera de cada a la administración, por lo que se vería perjudicada al prestar sus servicios a empresas estadounidenses.

C. Payroll Taxes

- **Income tax withholding.** Como se vio en el **Apartado 4.2**, Subapartado E., los tipos impositivos de retención se aplican por separado a nivel federal, estatal y local. La cantidad que retener se registrará dependiendo de los importes salariales remunerados, el período de pago y el estado civil del trabajador.
- **Social Security and Medicare taxes.** Los impuestos a la Social Security y al Medicare se imponen por partes iguales a los trabajadores y los empleadores. En el caso de la Social Security se trata de un tipo de un 6,2% sobre un salario máximo de 128.400 dólares. En el Medicare, para el cual no existe límite salarial, al trabajador se le retendrá un tipo del 1.45%. Si el salario del empleado supera los 200.000 dólares el empleado debe pagar además un 0,9% adicional.
- **Federal Unemployment Tax Act (FUTA).** El impuesto sobre el seguro de desempleo federal es un tributo que asciende al 6% que deben pagar los empresarios de los primeros 7.000 dólares abonados a cada empleado. Se declarará anualmente antes del 31 de enero del año consecutivo mediante el formulario 940. Se puede obtener una reducción del 5,4% sobre el impuesto anual si se paga el impuesto antes del día límite, siendo en ese caso el tipo efectivo del 0,6%.

5.3. Impuestos estatales

Los impuestos estatales varían según cada estado. La entidad administradora de estos impuestos en el estado de Rhode Island es la *Division of Taxation*, dependiente del *Department of Revenue* (<http://www.tax.ri.gov/>).



A. Impuesto sobre sociedades (*Business Corporation Tax*).

Tiene una cuota fija del 7% sobre los ingresos netos de las empresas. Dentro de los gastos deducibles en el cómputo de los ingresos netos se cuentan los dividendos procedentes del extranjero, así como los dividendos e intereses procedentes de operaciones en otros estados. Existe un pago mínimo de 500 dólares aun cuando la empresa se encuentre en pérdidas en el ejercicio o en el caso de que el total a pagar sea inferior a 500 dólares.

B. Impuesto sobre ventas (*Sales and Use Tax*)

El impuesto sobre ventas es del 7%. Existen ciertos productos y actividades que no están sujetos a dicho impuesto. Para una lista detallada de los mismos se puede consultar la página web del *Division of Taxation* del Estado de Rhode Island. No consta la existencia de impuestos sobre las ventas de carácter local adicionales en las distintas ciudades o condados del estado.

C. Impuesto sobre la renta

El impuesto de la renta estatal se divide en 3 tramos que van desde el 3,75% (para rentas menores de 64.050 dólares) al 5,50% (para rentas mayores de 145.600 dólares) del total de la base imponible.

D. Impuesto sobre ganancias de capital (*Capital Gains Tax*)

Únicamente se aplica en caso de venta de un bien de capital antes del quinto año de posesión. El tipo imponible es del 5,99% sobre la base imponible del tramo federal.

E. Impuestos de compensación por desempleo por el Fondo de Desempleo e Incapacidad Temporal (*Employment Security Tax Job Development Fund and Temporary Disability*)

Son pagos que el empresario tiene que pagar de forma trimestral. En 2020, la tasa del *Employment Security Tax* pasó a ser del 1,06%; la del *Job Development Fund* del 0,21% y la de la *Temporary Disability* del 1,3%. Para más detalles sobre los diferentes casos ver la página web del *Division of Taxation* arriba mencionada (<http://www.uitax.ri.gov>).

F. Transmisión de la propiedad inmobiliaria

Se trata de un impuesto que recae en el vendedor, quien debe abonar 2,30 dólares por cada 500 dólares de venta. En el caso de una venta realizada por un propietario no residente en el Estado el comprador deberá retener un 6% del pago realizado. Esta cantidad asciende al 9% si el vendedor es una empresa.

G. Impuestos sobre la propiedad

En Rhode Island se pueden encontrar algunos condados con los impuestos de propiedad más altos de EE. UU. El tipo impositivo dependerá del ayuntamiento o del condado en el que se encuentre la propiedad, variando desde el 0,7% al 4%; y siendo la media en el estado del 1,66%.

Para más información sobre los diferentes impuestos estatales puede consultarse la web de la *Division of Taxation*: <http://www.tax.ri.gov/>.

5.4. Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal entre España y EE. UU.

El “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” tiene como propósito evitar la doble imposición y asegurar las percepciones fiscales de ambos gobiernos. El acuerdo en vigor data de febrero de 1990, con algunas modificaciones posteriores. El nuevo convenio fue firmado el 14 de enero de 2013 y ya ha sido ratificado por ambos estados. Con el nuevo protocolo, el convenio se coloca en un marco semejante al que tiene España con sus socios preferentes de la Unión Europea.

Para consultar en detalle el convenio puede visitar la página del Ministerio de Hacienda http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/CDI/BOE_EEUU.pdf, y la página web de la Agencia Tributaria, <https://www.agenciatributaria.es/>.

Impuestos afectados

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

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

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

Exención de la doble imposición

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

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

Principio de no discriminación

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

Los cambios en el nuevo protocolo

En el nuevo convenio de 2013 destaca la supresión o reducción de las retenciones y el arbitraje obligatorio.

Dividendos

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

Intereses y *royalties*

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

Arbitraje vinculante obligatorio

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

6. Conclusiones

El estado de Rhode Island es el 46.º en términos de PIB (64.441 millones de dólares) y el 45.º en población (1.059.361 habitantes). Su PIB per cápita es de 57.963 dólares y tiene una economía diversificada donde los sectores de sanidad, educación y servicios financieros cuentan con un papel predominante y sirven como pilares de la economía del estado.

Uno de los mayores atractivos del estado es su localización, al encontrarse en la zona de Nueva Inglaterra, en donde en un radio de 480 km alrededor de Providence viven más de 50 millones de personas, en muchos casos con las mayores rentas de EE. UU.

Rhode Island es conocido por tener uno de los mejores sistemas sanitarios del país, con más de 85.000 profesionales vinculados directa o indirectamente a este campo. Todo ello crea un clima favorable para sectores innovadores como los de ciencias de la vida y biotecnología. Por otra parte, la calidad del sistema educativo hace que el mercado laboral cuente con una población altamente cualificada.

Las industrias emergentes son las del transporte y el turismo, con ayuda del estado, que destina grandes partidas a estos sectores. Además, cabe destacar el esfuerzo de la administración local y estatal para atraer e impulsar a las empresas en otros sectores considerados de interés porque apoyan el desarrollo económico del estado. Estos sectores son: innovación en el campo de la biomedicina; tecnologías de la información, software y análisis de datos; defensa naval y marítima, diseño, alimentación y fabricación a medida; artes, educación, hotelería y turismo; y transporte, distribución y logística.

En conclusión, Rhode Island es una buena opción para las empresas españolas que quieran establecerse en el noreste de Estados Unidos sin tener que estar cerca de las dos grandes áreas metropolitanas, Nueva York y Boston. Además, podrán optar a diversos incentivos como exenciones y reducciones de impuestos, préstamos con condiciones favorables u otras ayudas otorgadas por el estado.

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

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones