

INFORME INTERNACIONAL

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

CALIFORNIA, NUEVA YORK Y FLORIDA: DIVERSIDAD REGIONAL Y OPORTUNIDADES DISPARES

Daniela Desormeaux R.

- Noviembre 2004 -

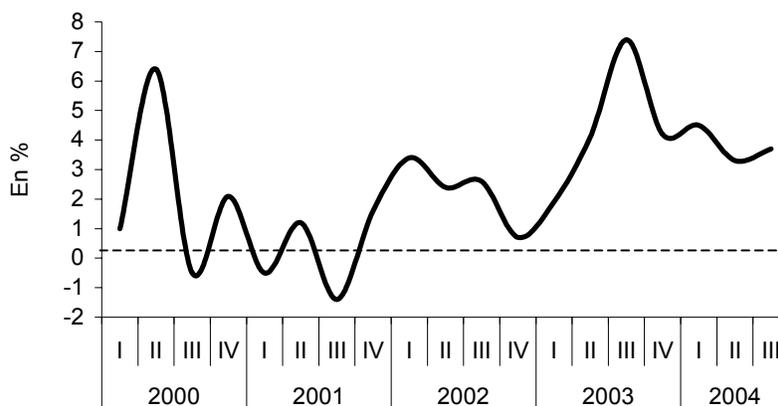
INTRODUCCIÓN

I. Aspectos generales de EE.UU.

I.1. Coyuntura económica

La economía norteamericana ha tenido un crecimiento bastante fluctuante en los últimos años, mostrando en particular una desaceleración a partir del último trimestre del año pasado. Los datos más recientes muestran que durante el tercer trimestre del presente año la economía creció 3,7% en términos anualizados, lo que a su vez representa un estancamiento en comparación de las tasas de crecimiento anualizadas de 4,2% y 4,5% en el cuarto trimestre de 2003 y en el primero de 2004.

**Gráfico 1: Evolución PIB Trimestral EE.UU.
(Variación trimestral desestacionalizada anualizada)**

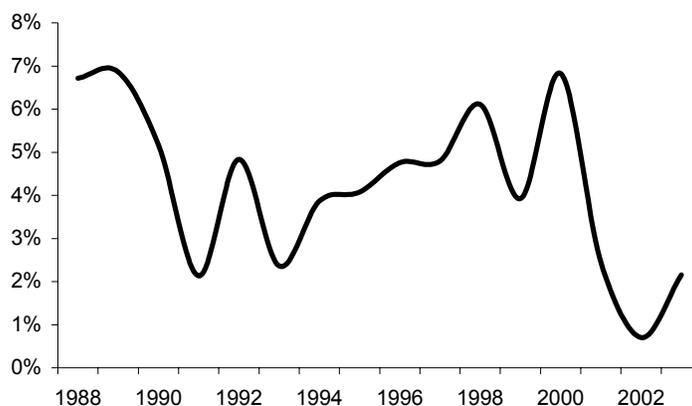


Fuente: *Bureau of Economic Analysis* y Banco Central de Chile.

Otra medida de crecimiento es el ingreso disponible, el cual en el último trimestre que se tiene registro (segundo de este año), creció en 1,5%. Con respecto a los estados que se estudiarán en el presente informe, destaca el crecimiento de 1,8% del Estado de Florida, en tanto que el ingreso personal de California creció 1,6%, y el de Nueva York 5,5%, valores que están por sobre la media nacional.

Como se observa en el Gráfico 2, luego de la fuerte caída del ingreso disponible a partir del año 2000, en 2003 se constata una leve recuperación, no obstante las tasas de crecimiento en los últimos años se han mantenido muy por debajo de las que se registraron a fines de los ochenta y comienzos de los noventa.

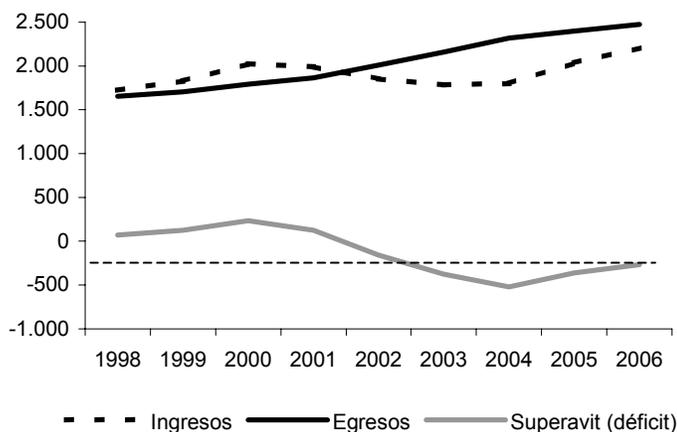
**Gráfico 2: Evolución del ingreso disponible en EE.UU.
(Tasa de variación en 12 meses)**



Fuente: *Bureau of Economic Analysis.*

Con respecto a las perspectivas a futuro, si bien las últimas cifras parecieran constatar que la economía norteamericana está comenzando un proceso de expansión, las amenazas a éste desempeño se centran en la evolución futura del precio del petróleo y en sus persistentes desequilibrios fiscal y externo. En relación al presupuesto público, el balance al cierre del año fiscal (septiembre) registraría un déficit de entre US\$ 400 y 450 mil millones situándose en torno al 3% del PIB. En este contexto, las proyecciones de las autoridades norteamericanas apuntan a un cierre paulatino de la brecha recién hacia 2006.

**Gráfico 3: Situación fiscal
(Miles de millones de US\$)**



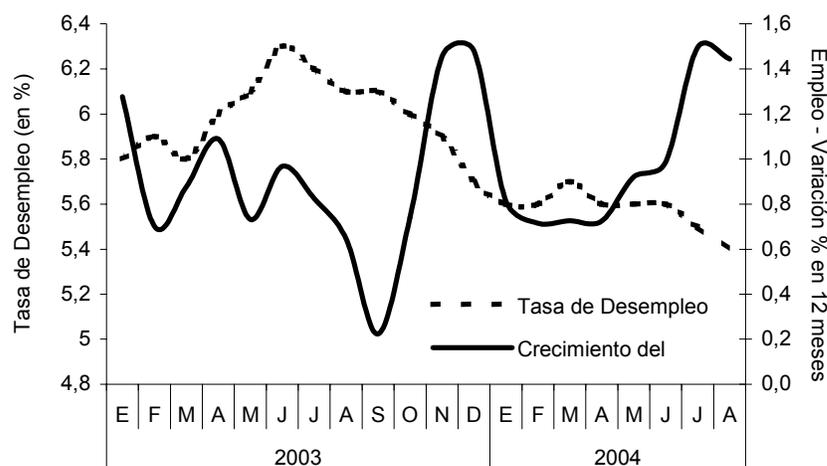
Fuente: *Budget of the United States Government.*

Por su parte, la cuenta corriente registró en el segundo trimestre un déficit de más de US\$ 166 mil millones, 12,9% por sobre el ya abultado resultado del primer trimestre (US\$ 147.160 millones). En este contexto, si bien la balanza comercial de julio registró un

déficit de “sólo” US\$ 50.145 millones (9% inferior al de junio), el déficit comercial acumulado entre enero y julio ya supera los US\$ 339 mil millones, cifra 17,1% superior a la de igual período del año pasado.

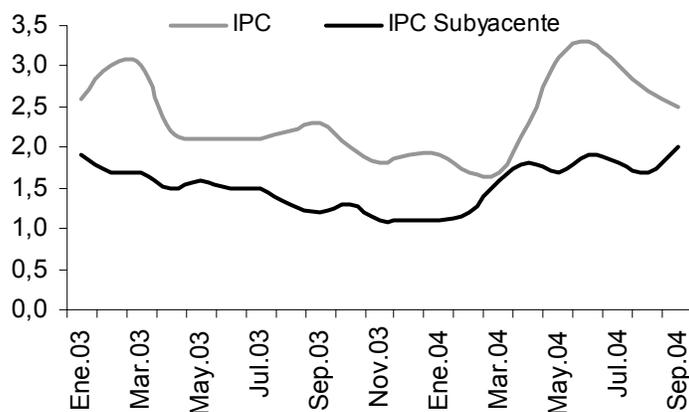
En las últimas semanas han aparecido una serie de indicadores que evidenciarían un reimpulso de la actividad económica, entre los que destaca el aumento de la creación de empleos. En efecto, en los meses julio y agosto el número de ocupados en el sector no-agrícola aumentó 1,5 y 1,4% respectivamente, llevando la tasa de desempleo a un nivel de 5,4%, 0,9 puntos porcentuales debajo del *peak* alcanzado en junio de 2003.

Gráfico 4: Creación de empleo y tasa de desempleo



En línea con lo anterior, el gasto de los consumidores, la inversión en construcción y las órdenes de compra de bienes manufacturados crecieron 0,8, 0,4 y 1,3% en julio respectivamente. Estos buenos resultados sumados al citado buen momento del mercado laboral inyectaron una nueva dosis de optimismo en los agentes, aún cuando estas mejores perspectivas respaldarían nuevos incrementos en la tasa de política monetaria. Cabe destacar que la FED ha elevado la tasa de interés en forma sucesiva en los meses de julio, agosto y septiembre, y de acuerdo a las últimas declaraciones de sus principales personeros, todo indica que aún queda camino por avanzar en la reducción del impulso monetario. En este contexto, la desaceleración de la inflación en los meses de julio y agosto permitiría a la autoridad monetaria continuar el proceso de ajuste en forma mesurada, sin necesidad de apresurarlo debido a presiones inflacionarias más allá de las previstas.

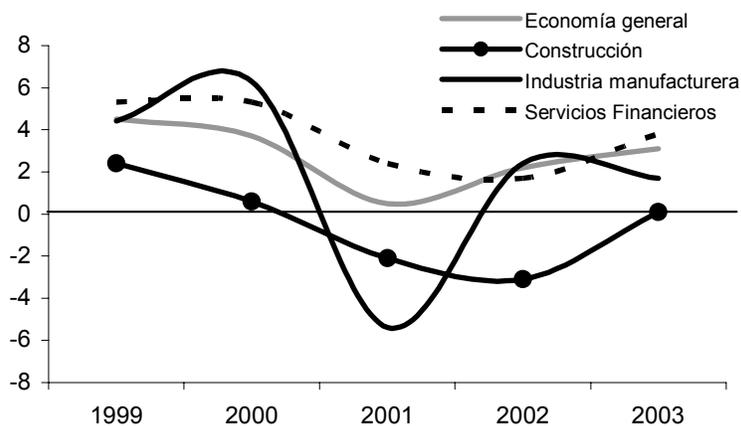
Gráfico 5: IPC e IPC subyacente
Variación porcentual en 12 meses



Fuente: Bureau of Economic Analysis.

Con respecto al sector de la construcción, éste se ha mostrado menos dinámico que la economía en general. En efecto, en el período comprendido entre los años 1998 y 2001, el sector de la construcción creció a una tasa promedio de 1,5%, en circunstancias que la economía lo hizo a una tasa de 4,1%. Como se observa en el Gráfico 6, si bien la construcción sigue un ciclo similar al de la economía en general, éste es bastante más pronunciado, llegando incluso a observarse tasas de crecimiento negativas en los años 2000 y 2001.

Gráfico 6: PIB por sectores
(Crecimiento % anual)



Fuente: Departamento del Comercio, EE.UU.

El sector que ha mostrado un importante crecimiento y que se ha mantenido consistentemente por sobre el de la economía global es el de los servicios financieros. Con respecto a la industria manufacturera, luego de la abrupta caída que se constató en

2001, este sector ha mostrado una importante recuperación y se espera que ésta continúe en 2005.

A modo de resumen, la tasa de crecimiento de los precios ha ido cayendo en los últimos meses (en términos mensuales), alcanzando en agosto un incremento de apenas 0,1%. Por su parte, el desempleo continúa siendo un tema preocupante, ya que si bien ha acusado una leve disminución en los últimos meses aún se mantiene alto. Por último, el déficit comercial, y de cuenta corriente en general sigue siendo uno de los problemas más graves que debe solucionar el próximo gobierno de EE.UU., considerando el fuerte impacto que tiene sobre la economía mundial a través de las tasas de interés y de la cotización del dólar.

Tabla 1: Algunos indicadores económicos de EE.UU. Año 2004

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago
IPC (Var. mensual)	0,5 %	0,3%	0,5%	0,2%	0,6%	0,3%	-0,1%	0,1%
Desempleo	5,7%	5,6%	5,7%	5,6%	5,6%	5,6%	5,5%	5,4%
Déficit comercial (MM de US\$)	45.768	45.785	47.052	48.194	47.070	55.021	50.145	

^a Cifras ajustadas por los efectos de estacionalidad.

Fuente: *Bureau of Economic Analysis*.

I.2 Costo de vida

En general el costo de vida en EE.UU. es bajo si se compara con Europa, pero alto si se compara con Latinoamérica. Según un índice elaborado por ACCRA (en donde el promedio para el país equivale a 100), las ciudad que tiene el mayor índice es Nueva York, seguida por Los Ángeles y San Francisco.

Tabla 2: Comparación del costo de la vida entre principales ciudades (Media nacional de EE.UU.=100, primer trimestre 2003)

Nueva York	239,2
San Francisco (California)	179,8
Los Ángeles (California)	143,4
Washington, DC	112,9
Denver	109,6
Miami (Florida)	105,6
Atlanta	101,8
Dallas (Texas)	97

Fuente: ACCRA.

I.3 Legislación Federal

Estados Unidos, al ser un país federalista, tanto el gobierno central como los gobiernos estatales tienen competencia para promulgar leyes y normativas. Debido a esto, cada estado tiene sus propias leyes y sistemas fiscales. Existen dos tipos de impuestos:

1. Federales: éstos son promulgados por el Departamento del Tesoro y se aplican en todos los estados del país.
2. Estatales: elaborados por cada una de las legislaturas estatales.

En el caso particular de los inversionistas extranjeros, ellos deben pagar impuestos no sólo cuando tengan un negocio en territorio estadounidense y obtengan beneficios, sino que también cuando reciban cobros de una fuente de pasivos de EE.UU., como por ejemplo *royalties*, dividendos o intereses.

Impuestos Federales

El U.S. corporate tax return (Impuesto general sobre la renta de sociedades) es un impuesto anual, cuya base imponible corresponde a los ingresos brutos derivados de la actividad de la empresa, menos los gastos de operación y otras deducciones aplicables. En la siguiente tabla se muestra la escala para el tipo impositivo:¹

Tabla 3: Tipo impositivo sobre la corporación según ingresos

Si los ingresos brutos son mayores que:	menores que:	impuesto a pagar	+%	de la cantidad que sobrepase los:
0	50.000	0	15%	0
5.000	75.000	7.500	25%	5.000
75.000	100.000	13.750	34%	75.000
100.000	335.000	22.250	39%	100.000
335.000	10.000.000	113.900	34%	335.000
10.000.000	15.000.000	3.400.000	35%	10.000.000
15.000.000	18.333.333	5.150.000	38%	15.000.000
18.333.333	-	-	35%	0

Fuente: *Internal Revenue Code*.

El Impuesto sobre beneficios acumulados no distingue entre los beneficios retenidos en la sociedad de EE.UU. y los beneficios distribuidos entre los accionistas. El impuesto tiene un importe que puede variar entre el 27,5% y 38,5% del ingreso imponible acumulado.²

El impuesto de la renta de sucursales de empresas extranjeras tiene un tipo impositivo fijo del 10%.

El impuesto aplicable a partidas preferentes corresponde al 20% del valor total y se aplica una exención igual a la mayor entre estas dos cifras: US\$ 40.000 o la cantidad a pagar en concepto de impuesto general sobre la renta de sociedades. Dentro de la calificación de preferentes entrarían las amortizaciones, depreciación acelerada, etc.

¹ El *Internal Revenue Code* especifica qué es susceptible de estar tipificado como impuesto sobre la renta y qué se puede calificar como ingreso bruto. Por otro lado, también define para calcular la base imponible, qué gastos y qué costos pueden ser deducidos del ingreso bruto.

² En el caso en que la autoridad competente comprueba que los beneficios no están siendo distribuidos entre los accionistas de la sociedad, sino que más bien se están acumulando in ser estrictamente necesario, podrá haber una sanción.

Con respecto a los impuestos que gravan la remuneración de los asalariados (Payroll tax), la ley establece tres clases de pagos y deducciones de los cuales el empresario es responsable por ley: seguridad social, impuesto federal de desempleo e impuesto sobre los salarios. El impuesto de seguridad social³ se paga trimestralmente y tanto el trabajador como la empresa contribuyen con el mismo porcentaje del salario bruto a partes iguales. En 2004, la tasa de impuesto es de 12,4%, por tanto el trabajador y el empleado aportan cada uno 6,2%, suponiendo un sueldo base límite e US\$ 87.900. En lo referente a *Medicare*, el porcentaje de cotización obligatoria en 2004 ascendió a 2,9%, de los cuales un 1,45% lo retiene el empleador y el otro restante el trabajador. Se aplica a todo salario sin límite. Con respecto al impuesto federal por desempleo,⁴ éste corresponde al 6,2% y se aplica sobre los primeros US\$ 7.000 pagados en concepto de salario anual del trabajador. En este caso, la empresa se hace cargo del seguro, y se paga directamente al estado.

Legislación laboral y mano de obra

El cumplimiento de la legislación laboral americana es de responsabilidad del Departamento del Trabajo. En términos de materia salarial la normativa básica, a nivel país es la FLSA,⁵ la cual establece un salario mínimo de US\$ 5,15 por hora en caso de trabajadores mayores de 20 años.⁶ Este es un piso, por cuanto los estados tienen la atribución de establecer un salario mínimo más alto. La semana laboral es de 40 horas como máximo, y las horas que excedan este límite supondrán un incremento en la retribución de 1,5 veces la base regular.

Si bien el mercado laboral en EE.UU. es flexible en términos del despido y contratación de trabajadores, la ley establece que los empresarios que tengan que cerrar su empresa o sus oficinas, o vayan a realizar despidos masivos, deberán notificarlo en un período de 60 días antes que se produzcan los acontecimientos.⁷

Con respecto a la seguridad social, el modelo estadounidense proporciona una pensión a los jubilados, a los trabajadores que estén de baja temporal por lesión o por enfermedad, y a los incapacitados siempre y cuando el empresario y el trabajador contribuyan de la misma forma.

En el caso de los asalariados, el empleador es el encargado de retener los impuestos de su sueldo para la seguridad social y el *Medicare*. En el caso de los trabajadores por cuenta propia, ellos deben pagar los impuestos de seguridad social al momento que envíe la documentación de la declaración de la renta. El servicio de seguridad social otorga beneficios de jubilación (a los 65 años), incapacidad física o mental, beneficios familiares, y *Medicare*.

³ Federal Insurance Contribution Act, FICA.

⁴ Federal Unemployment Tax, FUTA.

⁵ *Fair Labor Standards Act of 1938*.

⁶ En caso de trabajadores menores de 20 años el salario mínimo es de US\$ 4,24 la hora.

⁷ Sólo en el caso de que la empresa esté formada por 100 o más empleados.

I.4. Inversiones extranjeras

Marco Legal

En general en EE.UU. no existen restricciones a la inversión extranjera,⁸ situación que se enmarca en un contexto de apertura internacional y de tratados de libre comercio firmados con distintos países. Ello ha llevado a que en los últimos años se observe un mayor compromiso e intercambio comercial con un mayor número de países y una mayor sensibilidad respecto de temas como el de visados y permisos de trabajo, así como también convenios para evitar la doble tributación con países que están realizando importantes inversiones de capital en EE.UU. A su vez, los estados compiten por captar los capitales externos a través de incentivos y ayudas a los inversionistas extranjeros.

Sin embargo, hay ciertos sectores de la industria y de telecomunicaciones que son considerados como estratégicos y es por ello que existen ciertas restricciones tanto en el ámbito federal como estatal. Con respecto a las restricciones federales, existen sobre aquellas inversiones que puedan afectar a la seguridad nacional, como por ejemplo en radio y televisión,⁹ teléfonos, sector de la aviación, marítimo y pesca, energético, etc. No existen incentivos directos en materia de inversión extranjera en un ámbito federal.

Algunas cifras de inversión extranjera

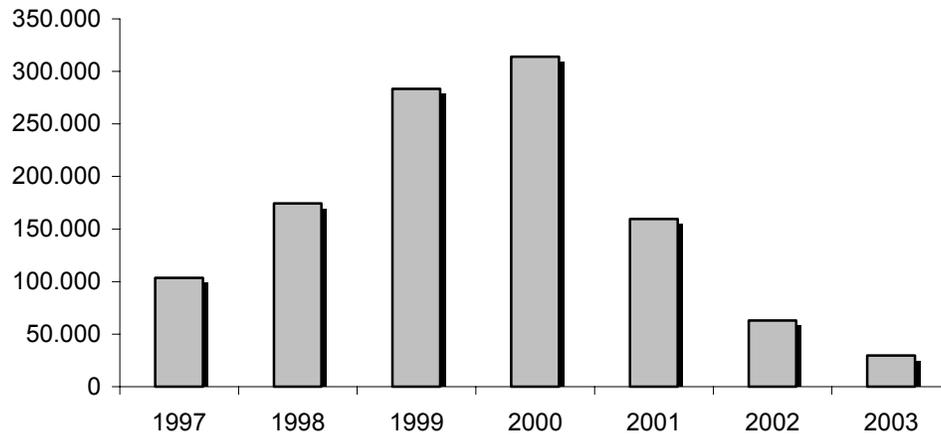
En 2003 la inversión extranjera directa (IED) en EE.UU. totalizó US\$ 29.772 millones, cifra que representa una caída cercana al 90% en comparación con los montos ingresados en el año 2000. Esta brusca caída en la IED en esta década no es un hecho aislado, sino más bien global que es consecuencia de una menor disponibilidad de fondos en general y de menores perspectivas de crecimiento económico mundial. No obstante, se espera que las mejores perspectivas para el próximo año reviertan esta situación.

Con respecto al detalle de la IED durante el año pasado, los flujos ingresados a EE.UU. provinieron mayoritariamente de la región Asia-Pacífico (que concentró el 33,8% de los capitales ingresados) y luego de Europa (con el 22%). Por su parte, al separar los capitales ingresados según sector económico, se constata que el principal sector receptor de estos flujos fue el de servicios financieros, con el 56% de los flujos.

⁸ Como “empresa extranjera” se entienda aquella cuyo director sea extranjero, tenga más del 20% de su capital en manos de personas o gobiernos extranjeros o esté controlada por una compañía constituida bajo las leyes de otro país.

⁹ El acta de las comunicaciones de 1934 prohíbe que inversores extranjeros tengan la propiedad de emisoras de radio y estaciones de televisión en EE.UU.

**Gráfico 7: Inversión extranjera directa en EE.UU.
(Millones de US\$)**



Fuente: Departamento del Comercio, EE.UU.

I.5. Costos de establecimiento

Mano de obra

En comparación con otros países, los costos de personal respecto del total de costos de producción son bastante elevados. Como contraparte, los trabajadores en EE.UU., en promedio, tienen una mayor preparación técnica y productividad que en otros países. En la Tabla 4 se presenta un cuadro con el salario medio por hora y anual para las principales industrias.

Tabla 4: Salario medio por hora y anual para las principales industrias

Industria	US\$/hora	US\$/año
Construcción	18,21	34.524
Minería	17,59	52.465
Transporte y servicios públicos	16,83	35.621
Industria manufacturera	14,79	40.928
Comercio mayorista	15,77	43.549
Finanzas, seguros, inmobiliarias	15,75	52.210
Servicios	14,39	32.746

Fuente: *US Bureau of Labor statistics.*

Se observa que los sectores minería y finanzas son los que tienen un mayor nivel de salario en términos anuales. Debe recordarse que este último sector es el que ha tenido un crecimiento más elevado y constante en los últimos años.

Inmobiliario comercial

Los costos de instalar una empresa o fábrica varían enormemente en las distintas ciudades de EE.UU. En general, no existen límites para las empresas extranjeras en términos de la compra de bienes inmuebles. En este contexto, en general los estados ofrecen distintos incentivos para la instalación de empresas, con lo cual se genera una fuerte competencia entre estados por captar nuevas inversiones.

II. ESTADO DE FLORIDA

II.1 Información general

Capital: Tallahassee

Gobernador del Estado: Jeff Bush (Partido Republicano)

Población: 16,3 millones (5,7% de la población total del país, según el censo 2002)

Principales ciudades: Miami, Orlando, Tampa, St. Petersburg.

II.2. Principales aspectos de la economía de Florida

El estado de Florida se caracteriza por ser uno de los más cosmopolitas y receptores de inversión extranjera. En 2002 su población de origen hispano alcanzó a 16,8% de la población total. Con una participación en el PIB total de EE.UU. de 4,8%, el motor del crecimiento en los últimos años ha sido el sector turismo, el cual ha venido experimentando un notable crecimiento debido a la creación de nuevos parques temáticos y a la ampliación de los ya existentes, así como a la continua expansión de casinos. Esto ha su vez ha generado una serie de encadenamientos, potenciándose así el sector servicios, infraestructura vial, comercio, etc.

Ello ha llevado que Florida, en particular la ciudad de Miami, se haya consolidado como el centro de las inversiones extranjeras en EE.UU. y Latinoamérica. En efecto, en el área metropolitana de Miami, operan más de 350 empresas multinacionales. Un factor adicional que juega a favor es que que Miami es la gran puerta de entrada de productos para ser distribuidos en el sudeste de EE.UU., ya que cuenta con una excelente infraestructura de aeropuertos, puertos, hoteles, empresas dedicadas al comercio exterior y a la distribución de productos, lo que también será visitado por la delegación empresarial.

Florida ha sido considerado uno de los principales lugares para “Las Gacelas”, empresas pequeñas pero de rápido crecimiento. Además, tiene una gran variedad de incubadores de tecnología y centros de investigación en las universidades, lo cual permite que las áreas académicas se vinculen con los negocios, facilitando la comercialización e incorporación de nuevas tecnologías.

Crecimiento económico y empleo

Las cifras más recientes muestran que Florida continúa siendo uno de los estados más dinámicos en términos de crecimiento de EE.UU. Cifras preliminares apuntan a que la economía creció durante el segundo trimestre de 2004 a una tasa de 4,8% anualizada; en tanto que en 2003 creció 6,1% en términos reales. Este crecimiento ha sido consecuencia fundamentalmente del buen desempeño de los sectores turismo, servicios financieros, industria y construcción. Por su parte, el dinamismo mostrado por este último sector ha sido en respuesta a las buenas condiciones del mercado, en particular referente a tasas de interés.

El crecimiento de la economía ha redundado también en un incremento en el consumo personal, el cual se expandió en 1,4% durante el primer trimestre del año (con respecto al trimestre anterior); en tanto que durante 2003 creció 5,6%, en circunstancias que el promedio nacional anotó un incremento de 5,4% en el mismo año.

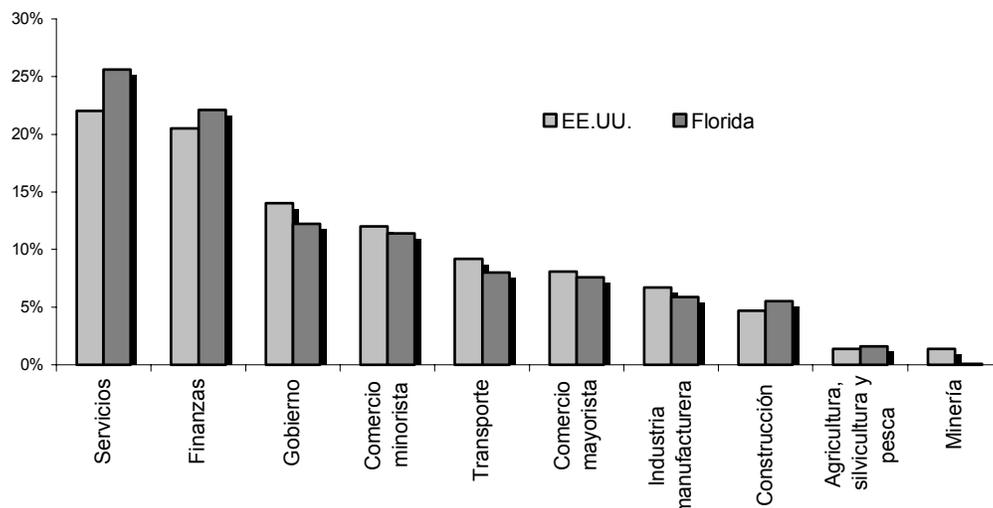
Tabla 5: Algunos indicadores económicos de Florida

Población 2003 (millones)	17.071
PIB 2001 (US\$ billones)	492
Ingreso Personal per cápita 2003 (US\$ billones)	30.446
Fuerza de trabajo 2003 (millones)	8.164
Tasa de desempleo 2003	5%
Total empleo 2003 (millones)	7.243
Exportaciones 2003 (US\$ millones)	24.953
Inversión extranjera 2002 (US\$ millones)	32.294

Fuente: US Census Bureau.

Como se observa en el Gráfico 8, el sector servicios es el más importante de la economía del estado, por cuanto su participación el PIB sobrepasa el 25%. A su vez, el sector del comercio y transporte es el que más absorbe mano de obra, empleando aproximadamente el 21% del total de los ocupados (ver Tabla 6). Le sigue en importancia –en términos de contratación de empleo– el sector de educación y servicios de salud, servicios y turismo.

Gráfico 8: Participación del PIB por rama de actividad económica en el total. Florida y total país.



Fuente: US Department of Commerce.

Al analizar las remuneraciones promedio al año, se constata que en general éstas son menores que las de la economía norteamericana (ver Tabla 6). Cabe destacar que las remuneraciones del sector construcción se ubican levemente por sobre la media, al promediar US\$ 34.149 al año, o US\$ 2.845 al mes.

Tabla 6: Empleo y salarios por industria año 2003, Florida

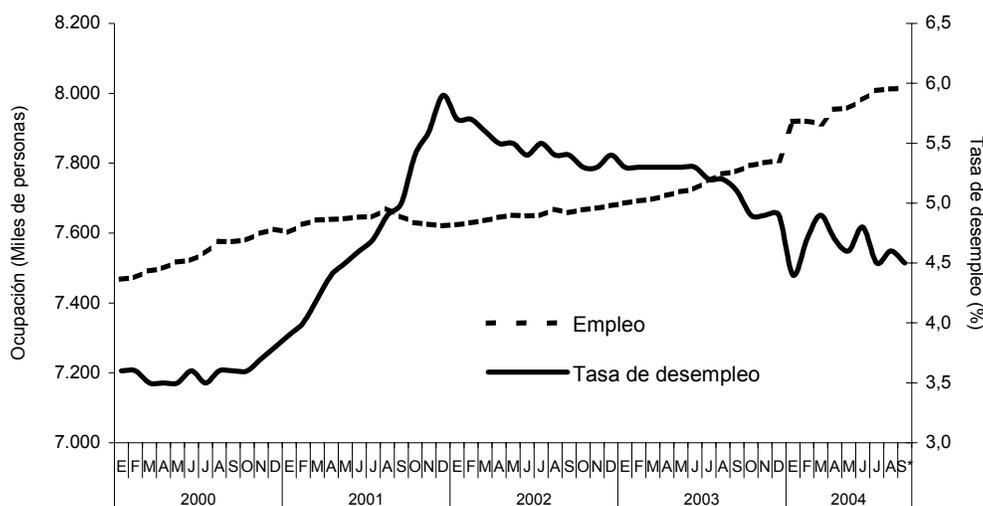
	Nº de firmas	Total empleo	Proporción del empleo total	Salarios promedio al año (US\$)
Recursos naturales y minería	5.188	105.220	1,5%	20.035
Construcción	47.682	432.948	6,0%	34.149
Industria manufacturera	16.855	406.477	5,7%	39.393
Comercio y transporte	117.099	1.527.678	21,3%	31.012
Información	8.732	178.875	2,5%	46.041
Actividades financieras	49.398	474.827	6,6%	44.454
Servicios profesionales y de negocios	97.360	1.221.235	17,0%	34.016
Educación y servicios de salud	44.612	1.327.980	18,5%	33.570
Turismo	37.009	805.399	11,2%	17.178
Otros	57.707	682.819	9,5%	-
Total industria	481.642	7.163.458	100,0%	32.428

Fuente: US Department of Commerce.

Con respecto a la tasa de desempleo, el último dato de septiembre alcanzó a 4,5%, cifra que si bien está por debajo del promedio del país (5,4%), aún se mantiene alta y por sobre los valores alcanzados antes de 2001. Con respecto a la generación de empleo, se constata un mayor dinamismo que en los años anteriores, situación que unida al

menor crecimiento en la fuerza de trabajo ha contribuido a la disminución en la tasa de cesantía. En cifras concretas, entre junio de 2003 y junio de 2004 se crearon 178 mil nuevos empleos “no rurales”

**Gráfico 9: Florida, empleo y tasa de desempleo
(Series desestacionalizadas)**



Fuente: US Bureau of Labor statistics.

Comercio exterior

El Estado de Florida concreta sus exportaciones e importaciones principalmente a través de los distritos de Tampa y Miami, siendo este último en donde existe un mayor flujo comercial. Como se observa en la Tabla 7, durante el año pasado el exceso de importaciones sobre exportaciones significó una saldo deficitario de balanza comercial equivalente a US\$ 8.345 millones.

Tabla 7: Importaciones y exportaciones Estado de Florida (2003)

	US\$ millones
Importaciones Totales	40.749
Exportaciones Totales	32.404
Importaciones desde Chile	785
Exportaciones hacia Chile	1.030

Fuente: World Trade Atlas, US State Export Edition.

Exportaciones

En 2003 las exportaciones totales alcanzaron US\$ 32.404 millones. Los principales productos exportados fueron partes y piezas para reactores y calderas, automóviles, medicamentos, piezas para procesadores de datos, aparatos de recepción y transmisión,

piezas para naves espaciales y aeroplanos, circuitos integrados, turborreactores y prendas de vestir. En la Tabla 8 se muestran los principales destinos de las exportaciones. Como se observa, Chile ocupa el número 8 en el ranking de los principales destinos de las exportaciones.

Por su parte, en el primer trimestre de 2004 las exportaciones crecieron 1% con respecto al último trimestre de 2003, en tanto que en términos anuales anotaron un incremento de 21%.

Tabla 8: Principales destinos de exportaciones

	País	US\$ Millones
1	Brasil	4.859
2	República Dominicana	2.125
3	Costa Rica	2.114
4	Colombia	1.716
5	Honduras	1.488
6	Venezuela	1.323
7	México	1.090
8	Chile	1.030
9	Guatemala	973
10	Argentina	942
	Otros	14.744
	Total Florida	32.404

Fuente: *World Trade Atlas, US State Export Edition.*

Las exportaciones de Florida son bastante diversificadas, y de gran valor agregado, siendo los servicios el principal componente de éstas. Así por ejemplo, en los últimos años han crecido en forma importante las exportaciones de servicios de consultoría (financiero, ingeniería, comunicaciones, etc. y se espera que este segmento continúe expandiéndose en los próximos años y que sean el motor de las exportaciones del estado. Cabe destacar que del total de exportaciones de servicios de consultoría de EE.UU., las de Florida representan cerca del 6%.

Importaciones

Las importaciones en 2003 totalizaron US\$ 40.749 millones, de los cuales apenas el 2% provenían desde Chile. El principal país de origen de las importaciones es Japón, seguido por Brasil. Durante el primer trimestre de este año, las internaciones cayeron 5,6% respecto del trimestre precedente, en tanto que en doce meses crecieron 3,7%.

Tabla 9: Principales orígenes de importaciones

	País	US\$ Millones
1	Japón	4.504
2	Brasil	4.320
3	República Dominicana	2.758
4	Alemania	2.634
5	Costa Rica	1.936
6	Colombia	1.903
7	Reino Unido	1.746
8	China	1.508
9	México	1.314
10	Italia	1.124
11	Francia	999
12	Chile	785
	Otros	15.218
	Total	40.749

Fuente: *World Trade Atlas, US State Export Edition.*

Con respecto a las importaciones provenientes de Chile, los principales productos provienen del sector pesquero, en particular aquellos congelados.

Tabla 10: Principales importaciones año 2003 desde Chile

Descripción	US\$ Millones
Filetes y demás carne de pescado	349
Maíz	33
Madera	23
Importación de muestras y muestrarios	21
Pescado fresco o refrigerado	19
Jugos de frutos(incluido mosto de uva	16
Vino de uvas frescas, incluso encabezado, mosto de	16
Los demás frutos frescos	13
Albaricoques (damascos, incluidos los chabacanos)	9
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente	8
Pescado seco, salado o en salmuera	7
Obras y piezas de carpintería para construcciones	7
Tableros de fibra de madera u otras materias leños	6
Preparaciones y conservas de pescado	4
Desperdicios y residuos	4
Otros	251
Total	785

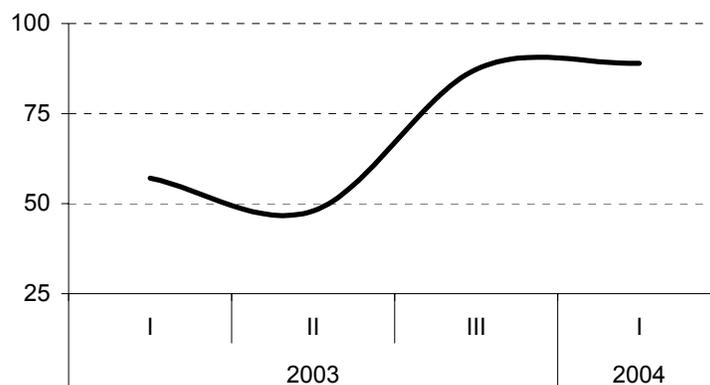
Fuente: *World Trade Atlas, US State Export Edition*

II.3. Inversión

Capitales de riesgo

En los últimos dos años ha habido un importante flujo de inversiones hacia Florida, en particular de los capitales de riesgo.¹⁰ Según Price Waterhouse al primer trimestre del año totalizaron US\$ 89 millones, cifra que es 56% mayor que la de igual trimestre de 2003.

**Gráfico 10: Capitales de riesgo en Florida 2003-2004
(Millones de US\$)**



Fuente: Price Waterhouse Coopers, Money Tree Venture Survey.

II. 4. Restricciones legales a la inversión (estatales)

En Florida no existen restricciones a la inversión extranjera. En la práctica, los inversores extranjeros deben rellenar un formulario con el fin de recibir la aprobación por parte del Departamento de Corporaciones del estado. Se exige eso sí que las corporaciones extranjeras que no tengan presencia física en el estado nombren un residente en representación.

Con respecto a los incentivos, Florida es uno de los estados que más ofrece este tipo de instrumentos. Por nombrar algunos:

- No existen impuestos sobre las personas físicas residentes en Florida.
- No existen impuestos estatales en corporaciones de responsabilidad limitada
- No existen impuestos en corporaciones Sub "S"
- No existen impuestos a los inventarios
- No existen impuestos sobre mercancías en tránsito hasta 180 días
- SE exoneran los gastos de investigación científica y desarrollo experimental
- No hay impuestos sobre la electricidad usada en las fábricas
- No hay impuestos que graven la compra de materia prima
- No existen impuestos *ad valorem* a nivel estatal.

Además existen otro tipo de incentivos, como por ejemplo:

¹⁰ Los capitales de riesgo se refiere a aquellos proyectos de inversión que son financiados por grupos de inversionistas o fondos de inversión, en donde se pacta en el contrato el precio al cual el ejecutor del proyecto comprará la participación a los socios capitalistas.

- QTY (*Qualified Target Industry*): Equivale al reembolso de los impuestos pagados previamente y se les otorga a las compañías que generan puestos de trabajo en sectores de alto valor agregado como son el sector telecomunicaciones, traslado de oficinas centrales a Florida, la investigación y desarrollo y los equipos electrónicos. La devolución puede llegar a los 6.000 dólares para las empresas cuya ubicación se realice en una zona rural (*Entreprise zone*)
- Zonas rurales: además del anterior, el estado ofrece fondos especiales para infraestructura y educación.
- Zonas económicas especiales: en Florida existen 31 zonas económicas, tanto rurales como urbanas, a las cuales se las identificó como “zonas de urgente industrialización”. El estado ofrece devoluciones en los impuestos por trabajos creados a las empresas que se establezcan en estas zonas. Los empleados deben ser residentes del estado y estar en la empresa un mínimo de tres meses. Además, se realizan devoluciones de impuestos en los casos en que se realicen inversiones en materiales de construcción para rehabilitar propiedades adquiridas en esas áreas e inversiones de maquinarias y equipos para ser utilizados en la misma zona.
- *Brownfield*: son zonas abandonadas que tiene problemas para su desarrollo por razones ambientales, falta de financiamiento, etc. En este caso, las empresas que se establezcan en estas áreas y que limpien, mejoren y desarrollen el lugar de implantación reciben devoluciones de impuestos, así como también asistencia técnica por parte de universidades y centros de desarrollo.

II.5. Impuestos estatales en Florida

Florida tiene impuestos estatales que son relativamente bajos en comparación con los de otros estados. El sostenido crecimiento económico que ha tenido el estado en los últimos años ha permitido una mayor recaudación fiscal, por lo que no ha sido necesario incrementar los impuestos.

Tabla 11: Comparaciones fiscales entre principales ciudades de EE.UU.¹¹

Ciudad, estado	Impuesto renta personal	Impuesto renta corporación	Impuesto ventas	Impuesto patrimonio
Miami, FL	0%	5,50%	6,50%	\$ 30
Atlanta, GA	1%-6%	6%	4%	\$ 16,84
Houston, TX	0%	4,50%	8,50%	\$ 10,33
Los Ángeles, CA	1%-11%	8,84%	6%	\$ 11
Nueva York, NY	4%-7,125%	9%	8%	\$ 43,14
Philadelphia, PA	2,80%	9,99%	7%	\$ 26,44

* Por cada US\$1.000

Fuente: Departamento de comercio del Estado de Florida.

¹¹ Para mayor información ver la página de Florida Tax Watch: www.floridatxwatch.org.

III. ESTADO DE NUEVA YORK

III.1. Información general

Capital: Albany (110.000 habitantes)

Regiones o áreas: Capital Region (District), Central New York, Finger Lakes, Long Island, Mid Hudson, Mohawk Valley, New York City, North Country, Southern Tier, Western New York.¹²

Gobernador: George E. Pataki (republicano)

La población del Estado de Nueva York es de 18,5 millones de habitantes (6,4% de la población total de EE.UU., según el Censo de 2002) y además tiene una de las densidades de población más altas del país. Este estado, y en particular la ciudad de Nueva York, se caracteriza por la gran cantidad de inmigrantes, en particular de latinos, los que alcanzaron en 2002 a 3 millones de personas, superando incluso a la población de raza negra.

III. 2. Principales aspectos de la economía del estado de Nueva York

El Estado de Nueva York tiene una economía bastante diversa, orientada en la exportación de servicios, turismo y en un menor grado en la industria manufacturera. La ciudad de NY es un centro de servicios financieros, publicidad y medios. Los altos costos de operación han llevado a que las empresas se sitúen en las afueras de la ciudad de NY. En efecto, en el año 2000 el salario promedio de un trabajador en la ciudad de NY era US\$ 44.000 anuales, cifra que era 23% mayor que el promedio nacional. Por su parte, el costo de arriendo o compra de bienes raíces es alto en comparación con el resto del país.

Tabla 12: Salario promedio por sector económico, Estado de Nueva York (US\$)

SECTOR	2003				2004	
	I	II	III	IV	I	II
Agrícola	525	528	532	538	543	549
Forestal	1.087	1.097	1.118	1.107	1.156	1.155
Minería	199	206	211	226	201	205
Construcción	15.798	16.116	16.277	16.319	16.037	16.436
Industria manufacturera	29.573	29.961	29.699	30.127	29.895	29.890
Comercio minorista	22.314	22.506	22.739	23.099	23.080	23.131
Financiero y seguros	62.453	66.515	67.087	70.150	76.304	77.627

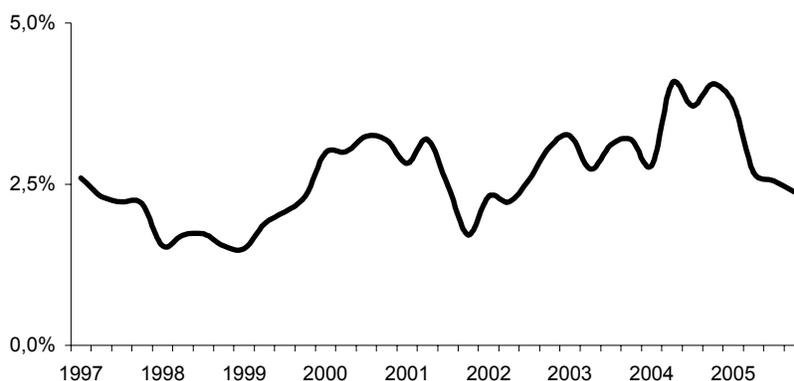
Fuente: US *Department of Commerce*

¹² Además el estado se encuentra dividido en 62 counties, de los que destacan: Kinas, Queens, New York, Suffolk, Nassau y Bronx.

Con respecto al ingreso personal, éste ha continuado con la tendencia creciente que viene mostrando desde el año pasado, creciendo en el primer trimestre del año a una tasa anual de 4,8% y en el segundo a una tasa de 5,5%, en circunstancias que el ingreso personal promedio del país creció en igual período a una tasa de 5,2% anual.

La evolución de los precios, en tanto, se ha mostrado creciente en los dos primeros trimestres del año, sin embargo los analistas estiman que esta situación debiera revertirse a fines de año y mantenerse declinante en el próximo.

**Gráfico 11: Inflación
(Variación % del IPC en doce meses)**



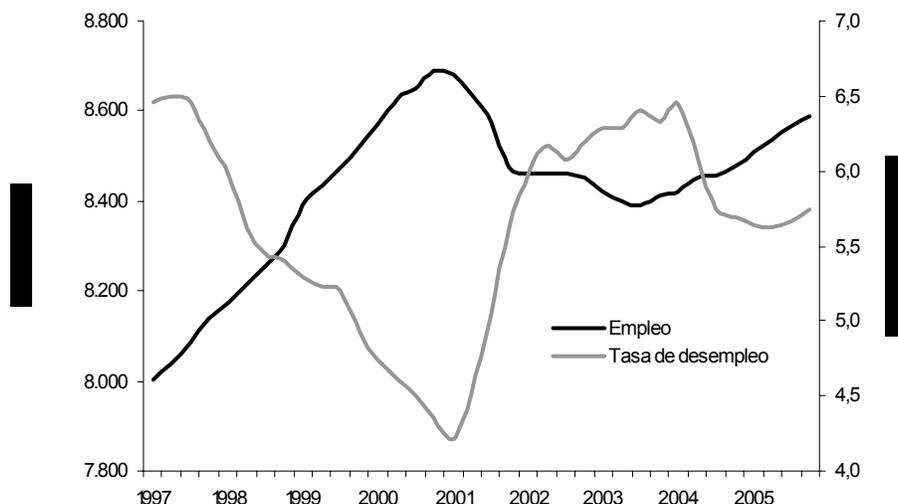
Fuente: *Global Insight*.

- Los valores para el segundo trimestre de 2004 y 2005 son estimados

Con respecto al empleo, se espera que éste crezca aproximadamente 0,8% en 2004, mostrando así una mejora respecto del año anterior cuando cayó a una tasa de 0,6%, finalizando (al menos aparentemente) la tendencia de caída en el empleo que se observa desde el año 2001.

Los principales sectores generadores de empleo en lo que va corrido del año son Educación y Servicios de Salud, seguido por servicios de consultoría; en tanto que se espera que el empleo en la industria continúe cayendo. Con ello, se estima que la tasa de desempleo en 2004 promediará 6%, cifra que es mayor que el promedio nacional, pero que representa una leve mejora con respecto a los años anteriores (en 2002 la tasa promedio fue 6,2%, en tanto que en 2003 alcanzó a 6,3%). Como se observa en el gráfico a continuación, se espera que el próximo año la tasa de desempleo se sitúe en promedio en torno a 5,7%.

Gráfico 12: Empleo (Miles de personas) y Tasa de desempleo (Porcentaje)

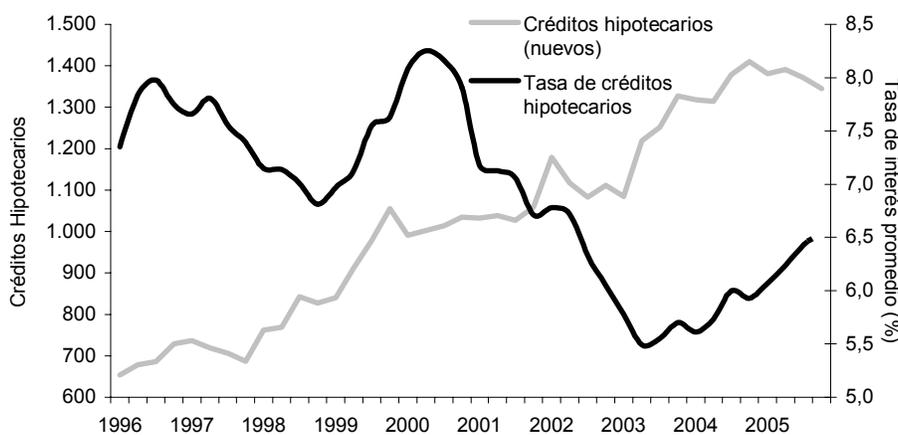


Fuente: Bureau of Labor Statistics.

- Los valores para el segundo trimestre de 2004 y 2005 son estimados

La construcción, por su parte, se ha mostrado bastante dinámica. En particular, a julio los permisos de edificación acusaban un incremento anual por sobre el 13%, en tanto que el empleo sectorial creó en igual período 1.400 nuevos puestos de trabajo. En lo referente a las colocaciones hipotecarias, se constata que éstas continúan creciendo e incluso a mayores tasas que el año pasado, aunque se espera una caída de éstas el próximo año. Debe mencionarse que este aumento en los créditos hipotecarios (en cantidad) ha ocurrido a pesar del alza que han mostrado las tasas de interés locales, en particular la de los créditos hipotecarios, luego de la abrupta caída que registraron entre el año 2000 y 2003.

Gráfico 13: Colocaciones hipotecarias trimestrales y tasa de los créditos hipotecarios

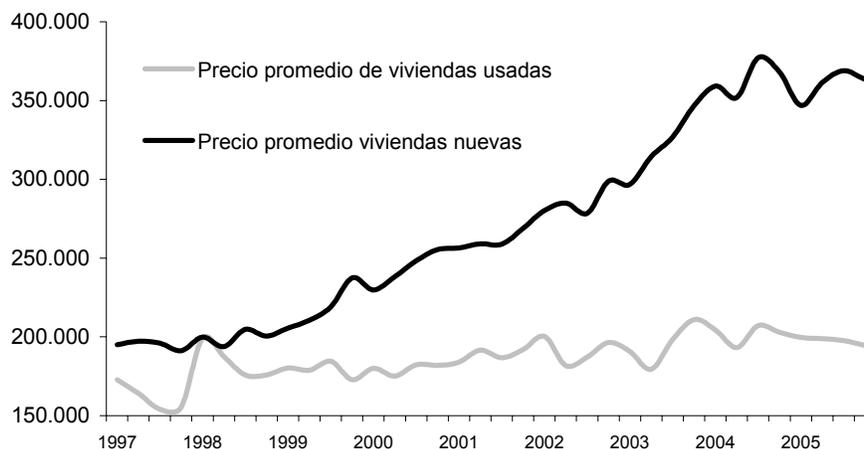


Fuente: Global Insight.

- Los valores para el segundo trimestre de 2004 y 2005 son estimados

En lo referente al mercado inmobiliario, se ha constatado una fuerte alza en el precio de las viviendas nuevas (en particular en las grandes ciudades), situación que unida a las cada vez mayores tasas de interés pondrán un freno al mercado inmobiliario en los próximos meses. Ello ha llevado a un desplazamiento de las personas hacia las afueras de las ciudades, debido a la mayor oferta de terrenos y buena infraestructura vial existente.

Gráfico 14: Precio de viviendas nuevas y usadas (US\$)

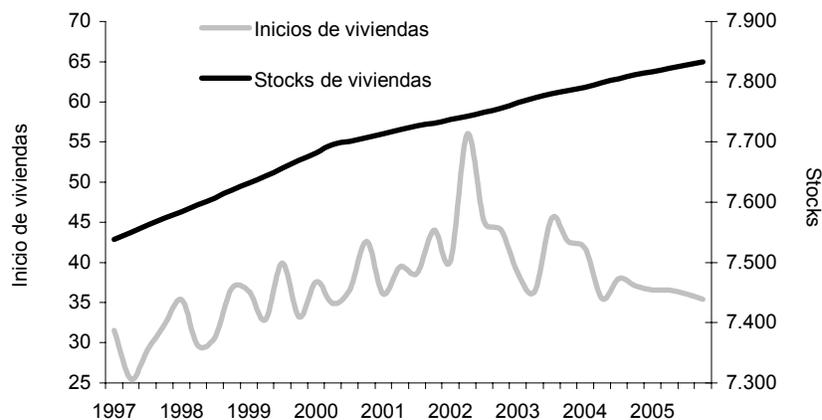


Fuente: *Global Insight*.

- Los valores para el segundo trimestre de 2004 y 2005 son estimados

Con respecto a la oferta, los stocks continúan creciendo aunque cada vez a una tasa menor, en tanto que en los últimos meses se ha constatado un incremento en los inicios de nuevas viviendas, no obstante se espera un leve retroceso de éstas para el próximo año.

Gráfico 15: Stocks e inicio de nuevas viviendas (en miles de unidades)



Fuente: *Global Insight*.

- Los valores para el segundo trimestre de 2004 y 2005 son estimados

Inversión extranjera

Entre los años 1993 y 2000, los flujos de inversión extranjera crecieron en más de 50%, en donde los principales inversionistas provienen de Japón, Francia y Canadá. Sin embargo, entre el año 2000 y 2003 se observó una importante merma en la entrada de capitales, al igual que lo sucedido a nivel general en el país. Ello debiera revertirse el próximo año, como consecuencia de las mejores perspectivas de crecimiento mundial en general y de la economía norteamericana en particular.

III.3. Incentivos legales a la inversión (estatales)

Los elevados costos e impuestos estatales han conducido al establecimiento de incentivos a la inversión, en términos financieros, fiscales, ahorro energético, etc. A continuación se detallan los más importantes:

Incentivos financieros

Estos incentivos se ofrecen a través de préstamos directos y/o subvenciones de una parte el costo del proyecto. También existe el programa *Linked Deposit Program* que ofrece a las empresas instaladas en Nueva York (nacionales o de capitales extranjeros) acceder a préstamos a bajo interés. Estos incentivos tienen el objeto de financiar:

- La compra de terrenos, edificios y maquinarias
- La construcción o renovación de edificios que se utilizarán como sede de la empresa
- La construcción o mejora de infraestructura requerida para la implementación o expansión del negocio
- La formación de personal
- Expansión de la capacidad exportadora de la empresa
- Mejora de la productividad

Incentivos fiscales

El estado de Nueva York es uno de los que tiene impuestos estatales más bajo de EE.UU. Además, el estado ofrece una serie de incentivos a las empresas que se expanden o que se localizan en el estado. Por nombrar algunos:

- Deducciones fiscales a la inversión (*Investment Tax Credit*): Las empresas que realicen nuevas inversiones en propiedades o equipos productivos pueden acceder a una deducción de hasta el 10% del costo de la inversión.
- Deducciones a la investigación y desarrollo: se puede deducir de impuestos hasta el 9% de las inversiones en este ítem. También existen deducciones adicionales y otros beneficios para la creación o expansión de empresas de nuevas tecnologías.¹³
- Exenciones al impuesto sobre la venta (*Sales Tax*): hay exenciones por la compra de maquinarias y equipos, investigación y desarrollo, combustibles utilizados en la fabricación, etc.

¹³ Por ejemplo, se otorga US\$ 1.000 por empleado y además se facilitan los créditos para las inversiones que tengan asociadas nuevas tecnologías.

Zonas de desarrollo económico (*Empire Zones*)

La finalidad perseguida con la creación de estas zonas es dar a las compañías que generan empleo la posibilidad de operar en condiciones prácticamente libres de impuestos (tax free) durante un período de 10 años, otorgando otros beneficios para los años sucesivos (del 11 al 15).

III.4. Requisitos estatales para la creación de empresas

Las principales reglamentaciones específicas que se deben considerar para la creación de empresas son las siguientes:

- Fictitious Name Act (Ley sobre Denominación Ficticia): Si un negocio utiliza un nombre distinto al del dueño, debe pagar una tasa más la publicación de un anuncio en un periódico local.¹⁴
- Registrarse como un *Sales Tax Vendor Sales* (DTF-17).
- Certificado de ejercicio de negocio como socio y de constitución de sociedad.
- Además, la Ley de Negocios (*Business Corporation Law*) establece que una empresa extranjera no puede ejercer su actividad en el estado hasta que no haya sido autorizada para ello por el Departamento de Estado del estado de Nueva York. Además, toda empresa extranjera con intención de ejercer su actividad comercial debe solicitar una autorización través de la presentación de un documento que comprenda: nombre de la empresa, nombre ficticio, fecha y jurisdicción de la constitución, los propósitos para los cuales se ha constituido la empresa, designación ante el secretario de estado del representante legal de la compañía y una certificación de que la empresa no ha llevado a cabo ninguna actividad de negocio en el estado previa a su fecha de constitución.
- También existen algunas restricciones o permisos especiales que son determinados por cada condado.
- En el caso de la construcción o remodelación de un edificio, se debe pedir una licencia o permiso especial en el condado, la que varía (en montos) según la localidad en que se establezca.

III.5. Impuestos estatales en Nueva York¹⁵

Los principales impuestos que gravan la actividad de las empresas en el Estado de Nueva York son los siguientes:

- *General Corporation Tax* (GCT): Es un impuesto anual que grava a corporaciones locales como extranjeras que realicen negocios y/o empleen capital y/o tengan propiedades en leasing y/o mantengan una oficina en la ciudad de NY durante todo o parte del año fiscal. Este impuesto se calcula utilizando tres métodos diferentes, siendo de aplicación el que conlleve un mayor impuesto, con un mínimo de US\$ 300 al año.
- *Unincorporated Business Tax*: Es un impuesto anual que grava a todo tipo de negocios que operen sin forma de corporación. La tasa es de 4% sobre los ingresos del negocio sujetos a gravamen.

¹⁴ Debe tenerse en cuenta que el registro no significa la obtención del permiso.

¹⁵ Los impuestos estatales están regulados por el Department of Taxation y los impuestos locales por el NY City Department of Finance.

- *Real Estate Tax and Related Charges*: Grava la propiedad del inmueble en el que un negocio minorista desarrolla su actividad. El tipo impositivo varía en función del valor catastral del inmueble.
- *Real Property Transfer Tax*: Grava la transmisión de la propiedad de bienes inmuebles. El valor impositivo varía entre el 1 y 2,625%.
- *F. Mortgage Recording Tax*: Grava el registro de hipotecas inmobiliarias en la ciudad de NY. El impuesto varía entre 1 y 1,75 dólares por cada 100 de gravamen, en función del importe de la hipoteca y uso del inmueble
- *Sales and Related Tax*: *Este impuesto grava la venta o uso de bienes tangibles y servicios. En general se sitúa en 8,25%. No obstante, es superior para determinadas actividades.*
- *Resident Personal Income Tax and Nonresident Earning Tax*: éste grava las rentas obtenidas por personas físicas residentes. A los no residentes se gravan los salarios e ingresos netos del trabajo por cuenta propia percibidos por personas físicas, patrimoniales y fideicomisos. Este impuesto es vigente en el ámbito estatal y local.

Otros costos

- Toda empresa que tenga una nómina trimestre bruta superior a US\$ 300 se encuentra sujeta a la New York State Unemployment Law y debe registrarse en el Departamento del Trabajo respectivo.
- El seguro de Workers Compensations es obligatorio para toda empresa conforme a la normativa vigente en NY y cubre a la empresa frente a accidentes laborales que resulten en incapacidad o muerte de los trabajadores y provee de indemnizaciones monetarias y asistencia médica.

Costo inmobiliario comercial

El mercado inmobiliario en NY ha mostrado un gran dinamismo en los últimos años, y el costo de arrendamiento de oficinas varía sustantivamente según el condado. Por ejemplo, en el condado de Brooklyn, el costo anual de arrendar una oficina varía entre US\$ 269 y US\$ 376 el metro cuadrado. En Manhattan, por su parte, antes de los atentados del 11 de septiembre el valor anual podía incluso llegar a los US\$ 509 el metro cuadrado, no obstante después de esa fecha ha ocurrida una fuerte movilización desde esa zona hacia otras, lo que ha generado que a fines de 2002 se haya constatado una oferta de 1,6 millones de metros cuadrados disponibles. Con ello, según estadísticas de Cushman y Wakefield National Office, NY ocupa el segundo lugar después de Boston.

IV. ESTADO DE CALIFORNIA

IV.1. Información general

Población: 34,2 millones de habitantes (12,2% de la población total de EE.UU., según el Censo de 2002)

Capital: Sacramento (447.905 habitantes)

Gobernador: Mr. Arnold Schwarzenegger (Republicano).

Las principales ciudades del estado son Los Ángeles, San Diego, San José y San Francisco.

IV. 2. Principales aspectos de la economía del estado de California

La principal actividad económica de esta región es la agricultura, la cual se ha desarrollado desde principios del siglo XX. Aunque el cultivo de cereales es importante, la principal actividad es la vitivinícola. En efecto, la viña californiana representa el 90% de la producción vitivinícola nacional. Al sur del estado, la producción de tomates y cítricos representan más de la mitad de la producción nacional. El segundo recurso de este estado es la pesca, la cual alcanza a las 160.000 toneladas anuales (principalmente de bacalao, anchoa, caballa y salmón). También destaca la producción industrial, en particular la petroquímica y ocupa el segundo lugar del país en extracción de petróleo.

Otros sectores fundamentales en la economía del estado de California son: vehículos, productos alimenticios, fabricación de aviones, maquinaria y equipos eléctricos y electrónicos.

En los últimos años la economía californiana ha dirigido su atención en el sector de la informática, la cual comenzó concentrada en Silicon Valey desplazándose en el último tiempo hacia Orange County, al sur de Los Ángeles. Por otra parte, California sigue manteniéndose dentro de las diez economías más grandes del mundo, y es el estado que más exporta del país. Los principales países a los cuales exporta son México, Japón, Canadá, China y Rep. de Corea.

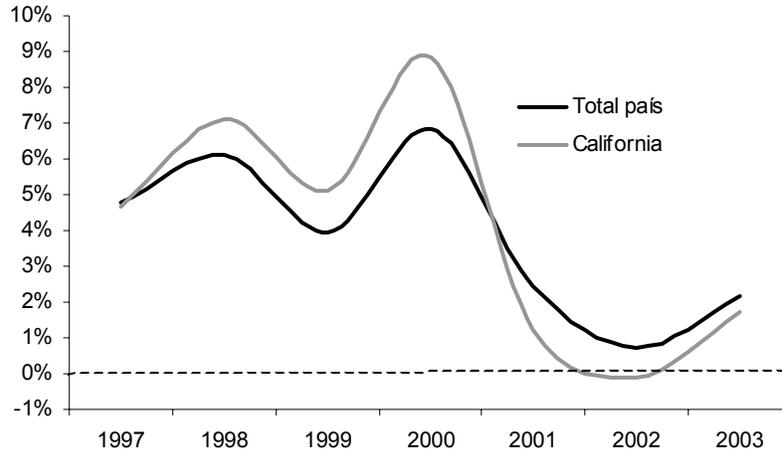
Además, se debe mencionar que la importante mejora en las exportaciones californianas es consecuencia fundamentalmente de la fuerte depreciación del dólar que se ha observado desde el año pasado, de la fuerte expansión de la demanda asiática y del crecimiento en el precio de los *commodities*.

Como dato, para magnificar la importancia de este estado, en este estado se sitúa el 25% de las empresas norteamericanas de mayor crecimiento, el 37% de las empresas de alta tecnología y el 20% de los mejores pequeños comercios de EE.UU.

Con respecto al ingreso personal, éste se ha movido similar al promedio del país, aunque hasta el año 2000 mostró tasas de crecimiento por sobre el promedio nacional en tanto que a partir de ese año se ha movido por debajo del promedio nacional. Sin embargo, destaca la recuperación que registró durante el año pasado, luego de haber mostrado tasa de crecimiento negativa en 2002. Para 2004, en tanto, se espera un

mayor repunte en este indicador, situación que debiera mantenerse durante el próximo año.

**Gráfico 16: Ingreso personal en California y EE.UU.
(Crecimiento % en doce meses)**

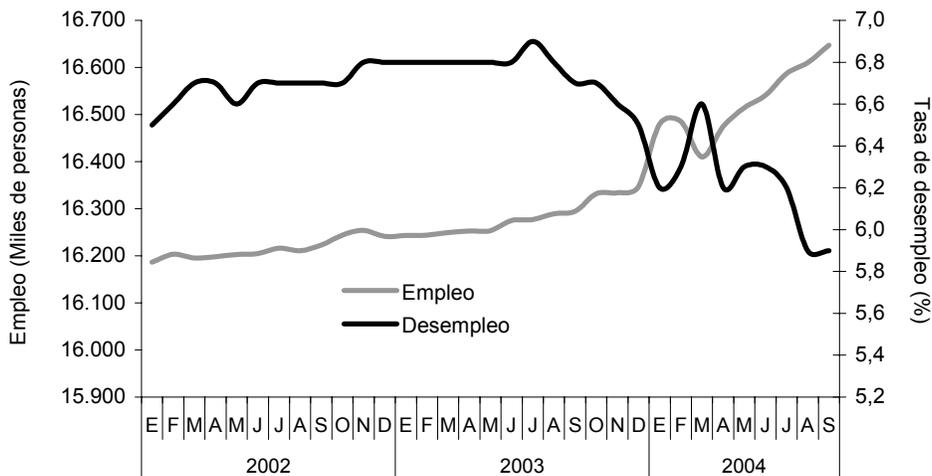


Fuente: Estado de California.

Con respecto al empleo, la situación ha sido bastante más crítica que a nivel país. En efecto, en 2003 la tasa de desempleo alcanzó a 6,7%, en circunstancias que el promedio país fue de 6%.

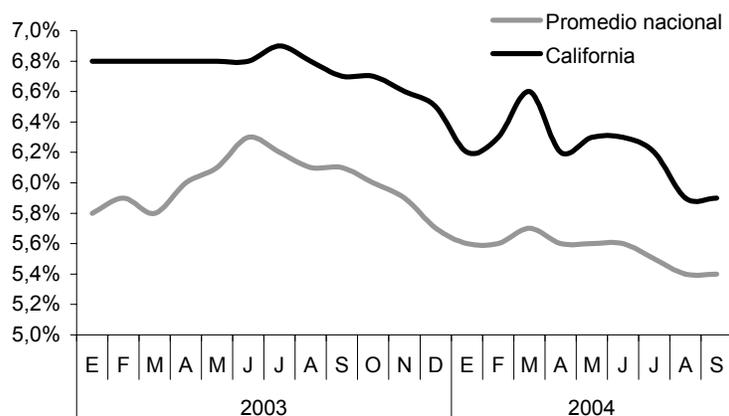
Sin embargo, al igual que a nivel nacional, la tendencia en este año ha sido a la baja, como consecuencia de una recuperación del empleo asalariado, situación que se ha traducido en que la tasa de desempleo haya bajado a su valor mínimo desde 2002, alcanzando en septiembre (valor preliminar) una tasa de 5,9%, cinco décimas más que el promedio nacional.

Gráfico 17: Empleo y tasa de desempleo en California



Fuente: Departamento del trabajo, estado de California.

Gráfico 18: Tasa de desempleo en California y EE.UU.



Fuente: Departamento del trabajo, estado de California.

Los salarios, en general, han mostrado una tendencia al alza en los primeros trimestres del año. Destaca la gran diferencia entre los salarios pagados en el sector agrícola con los de la industria manufacturera, los que anotaron en el último trimestre un importante crecimiento en comparación con igual trimestre de 2003.

Tabla 13: Salario promedio por sector económico, Estado de California (US\$)

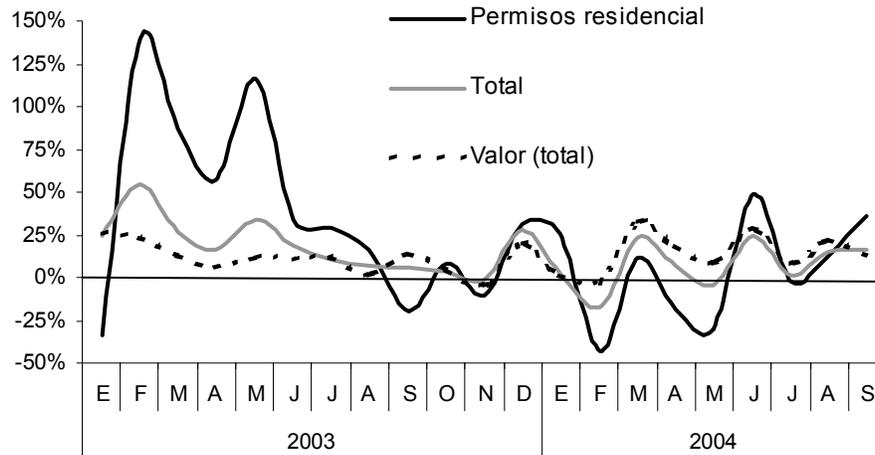
SECTOR	2003				2004	
	I	II	III	IV	I	II
Agrícola	3.761	3.781	3.812	3.850	3.891	3.930
Forestal	4.255	4.168	4.185	4.209	4.444	4.389
Minero	1.533	1.598	1.584	1.650	1.837	1.730
Construcción	34.501	34.377	34.913	35.628	36.346	37.037
Industria Manufacturera	81.963	81.979	84.019	83.963	84.786	85.462
Comercio minorista	45.904	46.051	46.781	47.067	47.027	47.354

Fuente: Departamento del trabajo, estado de California.

Con respecto al sector construcción, la evolución de las solicitudes de permisos de construcción en 2004 ha sido bastante volátil, aunque si bien consistentemente se ha observado crecimiento en el valor de éstos. Así, el último dato de septiembre muestra un repunte respecto de los meses precedentes en términos de los permisos residenciales, los permisos totales (línea gris del Gráfico 19) se mostraron más bien planos debido a la pequeña caída que mostraron los permisos para edificación no habitacional.

Con respecto a las ventas inmobiliarias, éstas parecieran haber entrado en un período de “freno” luego del importante crecimiento que venían registrando en los últimos meses. Por su parte, el precio de las viviendas continúa al alza, si bien a tasas menores que a principios de año. Debe destacarse que en el período comprendido entre enero y agosto del presente año el precio de las viviendas (promedio) ha crecido aproximadamente en 12%. Se espera eso sí que esta tendencia se revierta a partir del próximo año.

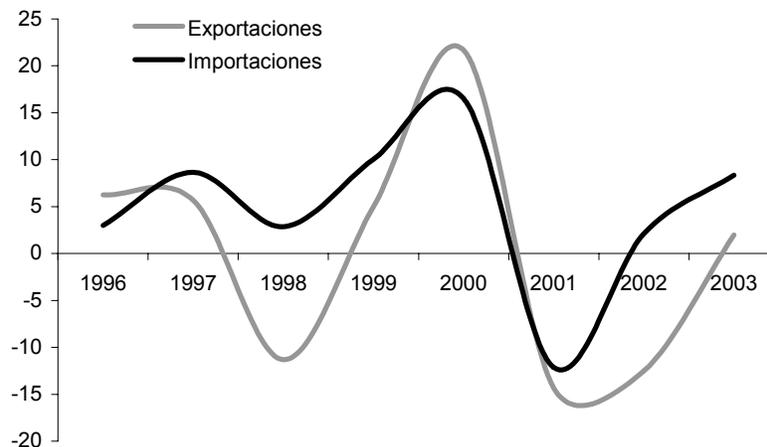
**Gráfico 19: Permisos de edificación
(Variación porcentual en doce meses)**



Fuente: Departamento del trabajo, estado de California.

Por último, en lo referente al comercio internacional del Estado de California, a partir de 2002 el crecimiento de las importaciones ha sido mayor que el de las exportaciones, lo que ha generado un detrimento de la balanza comercial. En efecto, en 2003 las exportaciones crecieron a una tasa anual de 2%, en circunstancias que las importaciones lo hicieron a una tasa de 8,4%. Los principales productos de exportación son agrícolas, y en particular destacan las exportaciones de vinos. Los principales destinos de las exportaciones son Asia y Europa.

**Gráfico 21: Exportaciones e importaciones
(Variación porcentual en doce meses)**



Fuente: US Department of Commerce.

IV.3. Incentivos legales a la inversión (estatales)

En los últimos años California ha hecho un gran esfuerzo por mejorar el entorno empresarial y otorgar condiciones que atraigan proyectos de inversión. Algunos ejemplos de medidas que apuntan en esta dirección son:

- Reestructuración impositiva: como por ejemplo la eliminación del impuesto mínimo de franquicia para las empresas en sus primeros dos años, la reducción en el impuesto de la renta de las personas físicas y créditos para el impuesto de venta para las compañías jóvenes.
- Apoyo educacional y de investigación incrementando los fondos de ayuda a los programas de universidades públicas y centros de investigación tecnológica.
- Innovadores programas para financiar el desarrollo de proyectos de infraestructura de la economía local.

Incentivos fiscales

- Crédito de inversión para fabricantes: este crédito es para ciertos fabricantes del estado y puede utilizarse para compensar el impuesto a la renta o de licencia y del equipo que no es aceptable bajo ciertas regulaciones federales y paga el impuesto por ventas de California o impuesto de uso pagado en su compra.
- Exención del impuesto de venta o uso parcial: en el caso de las nuevas compañías, éstas pueden tener una exención de un 5% del impuesto por venta o uso en toda la fabricación, comprada o fiscal de uso.
- Crédito del impuesto por investigación y desarrollo: éste fue diseñado con el objetivo de animar a compañías a aumentar su investigación básica y las actividades de desarrollo en California. Este crédito permite que las empresas reciban un crédito de 12% para los costos en Investigación y Desarrollo, y de 24% para los pagos de la investigación básica.
- Pérdida de funcionamiento: el Estado de California permite a los negocios que experimentan una pérdida durante el año, posponerla al año próximo y compensar la renta en el año presente.¹⁶
- Zonas económicas especiales: Este programa incentiva el desarrollo de los negocios en 39 áreas específicas. Los créditos disponibles para las empresas que se ubican en estas zonas son:
 - o Créditos de impuesto para las ventas o los impuestos de uso para las compañías que pagaron hasta US\$ 20 millones por maquinaria cualificada comprada en un año.
 - o Un crédito por contratación de US\$ 26.894 (valor mínimo) por cada empleado cualificado.
 - o Hacerse cargo durante 15 años de hasta el 100% de las pérdidas netas de funcionamiento.

¹⁶ Los nuevos negocios conservan el 100% de sus pérdidas durante más de ocho años si la pérdida es en su primer año de operatividad; el 100% durante siete años si ocurre en su segundo año de funcionamiento, y el 100% durante seis años si ocurre en su tercer año de operatividad. Los negocios existentes en California se hacen cargo del 50% de sus pérdidas durante cinco años.

- Gastos de hasta US\$ 40.000 de cierta propiedad depreciable.
- Deducciones de la renta del prestamista para los préstamos concedidos para dividir el negocio en zonas.
- Puntos preferentes en contratos con el estado.

Otros incentivos locales disponibles son: reducción o la eliminación del permiso local y de tarifas de construcción, el proceso expedito de planes y de permisos, costos de terreno reducidos, etc.

- Recuperación del área de una zona militar (LAMBRA): este programa fue creado con el objeto de estimular la creación de trabajo en las áreas que experimentaban altos índices de inmigración. Los beneficios de estos programas son similares a los de las zonas económicas especiales. El proyecto privado más grande que se emprenderá en una base militar cerrada es el de Centro del Pacífico de Telesis en la base de fuerza aérea de Castle. La compañía ha invertido más de US\$ 20 millones para restaurar dos edificios existentes y ha empleado a más de 850 trabajadores. Algunos beneficios de este programa: reducción e incluso eliminación de los permisos y honorarios de construcción, procesos expeditos de planes y permisos, préstamos de bajo interés, etc.
- Área para la recuperación de fábricas: este programa fue creado para estimular la creación de trabajo en áreas que experimentaban el triple de desempleo que el resto del estado de California. El propósito del programa es proporcionar incentivos fiscales a los negocios y restablecer así la economía local.

Impuestos estatales en California

Un negocio que quiera establecerse en California está sujeto a declarar impuestos sobre los ingresos obtenidos a lo largo del año.¹⁷ A su vez, las sociedades limitadas y de responsabilidad limitada deben pagar un impuesto anual de US\$ 800. En general, la legislación tributaria estatal es bastante compleja y considera una serie de exenciones y casos especiales según el tipo de compañía, rubro, ubicación, etc. A modo de resumen, el impuesto a la renta de las personas puede variar entre 1 y 11%, según el tramo en que se encuentre. Por otro lado, la tasa de impuesto en relación a la renta de la corporación representa el 8,84%, en tanto que la relación impuesto – ventas es de 6%.¹⁸

Costos de establecimiento

Inmobiliario residencial

Los precios de las viviendas en general comenzaron a subir de manera importante a partir de 1996, tras la reducción de comienzos de los noventa. A su vez, los precios varían sustancialmente dentro del estado. Por ejemplo, los precios en las ciudades del valle central son significativamente inferiores que el promedio nacional. Por otro lado, el precio del suelo es más similar en los condados centrales del norte, en tanto que en el área de la bahía de San Francisco (que incluye Silicon Valey), los precios medios de la vivienda son los más altos del estado.

¹⁷ Estos impuestos se pagan en el Franchise Tax Borrado (FTB).

¹⁸ Estos valores son para la ciudad de Los Ángeles, porque también varían según el county.

Inmobiliario comercial

Los costos de las propiedades en ciudades lejos de la costa son más bajos que en otras áreas metropolitanas importantes. Según las estadísticas de Cushman y Wakefield National Office, entre todas las ciudades más importantes de EE.UU., Los Ángeles ocupa un lugar bajo en cuanto al precio del arriendo para oficinas centrales de negocios. Por delante se encuentran Boston, Nueva York, Chicago, San Francisco, Miami, etc.