

Informe Internacional

Estados Unidos de Norteamérica

Texas, Colorado, Arizona y Nevada:

**Coyuntura Económica
y Factores a Considerar al Momento de Invertir**

Slaven Razmilic B.

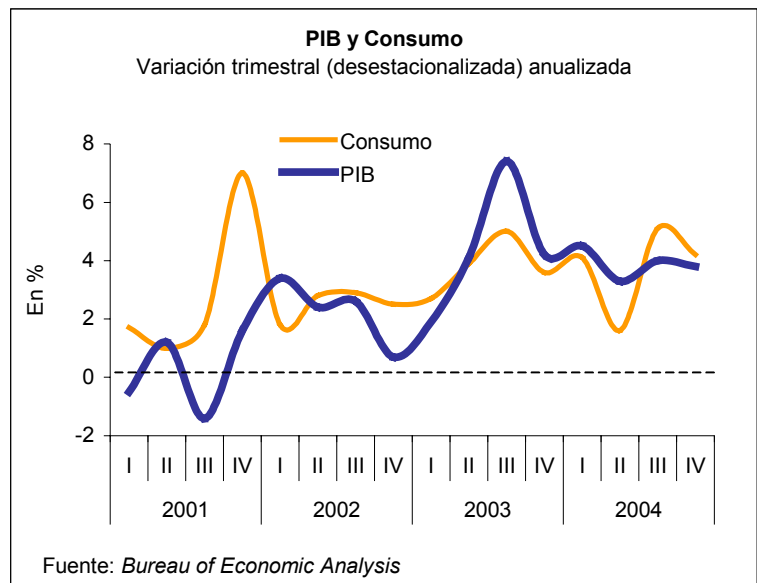
– Marzo de 2005 –

I. Aspectos Generales

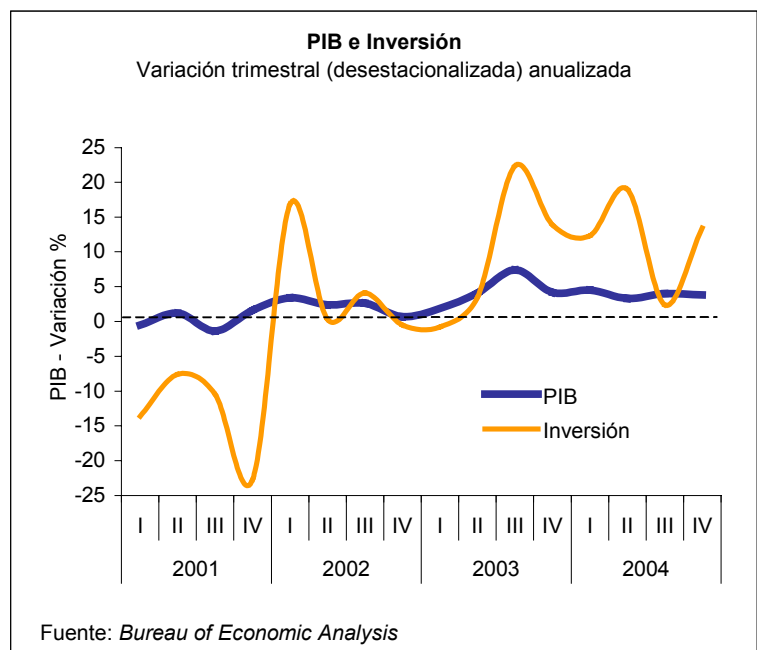
I.1. Coyuntura económica

Si bien en los últimos trimestres el crecimiento económico en EE.UU. se ha atenuado, de todos su desempeño sigue siendo positivo y se constituye como uno de los principales responsables del buen momento por el que atraviesa la economía mundial. En efecto, se estima que el año recién pasado cerró con un crecimiento de 4,4% mientras que para 2005 se espera un avance de 3,5%.

De acuerdo a cifras preliminares, en el cuarto trimestre de 2004 la economía norteamericana registró un crecimiento anualizado de 3,8%, levemente por debajo del incremento de 4% anotado en el trimestre inmediatamente anterior. A diferencia de lo que había venido ocurriendo desde mediados de 2003, en la segunda parte del año pasado el consumo privado creció por sobre el promedio de la economía, aumentando a tasas de 5,1 y 4,2% en los últimos dos trimestres del año.

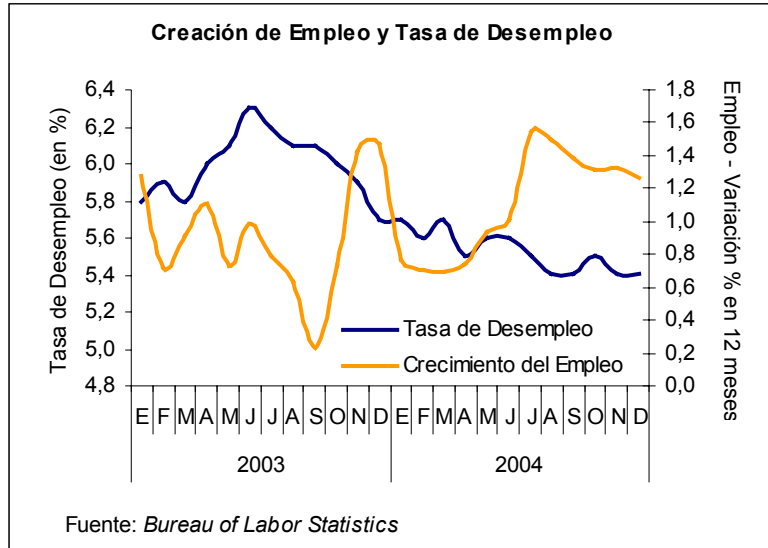


La inversión privada por su parte mostró un saludable repunte en la última parte del año. Con el crecimiento de 13,4% obtenido en el cuarto trimestre, el dinamismo de la inversión se acercó nuevamente a los niveles de crecimiento en torno al 15% que venía registrando desde la segunda mitad de 2003.

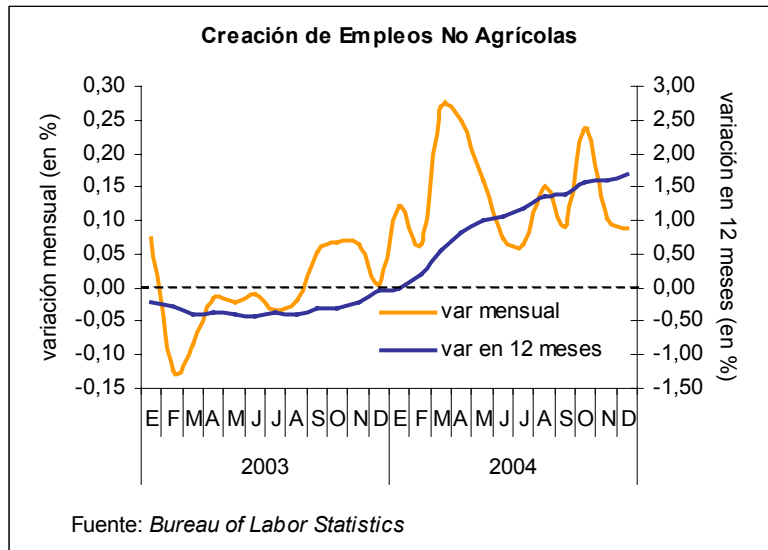


Con todo, el principal responsable del menor dinamismo de la economía norteamericana en el último cuarto de 2004 fue el pobre desempeño del sector externo. En efecto, mientras las exportaciones volvieron a crecer significativamente (9,1%), las importaciones retrocedieron 3,9%, lo que no sucedía desde principios de 2003.

De todos modos, el buen desempeño que tuvo la economía de EE.UU. en el conjunto de 2004 estuvo directamente respaldado por un comportamiento positivo aunque algo inestable en el mercado laboral. Cabe destacar que la tasa neta de creación de empleo en doce meses se ha mantenido por sobre 1,2%, mientras que la tasa de desempleo se ha estabilizado en torno a 5,4% en los últimos meses, esto luego de caer continuamente hasta agosto pasado.

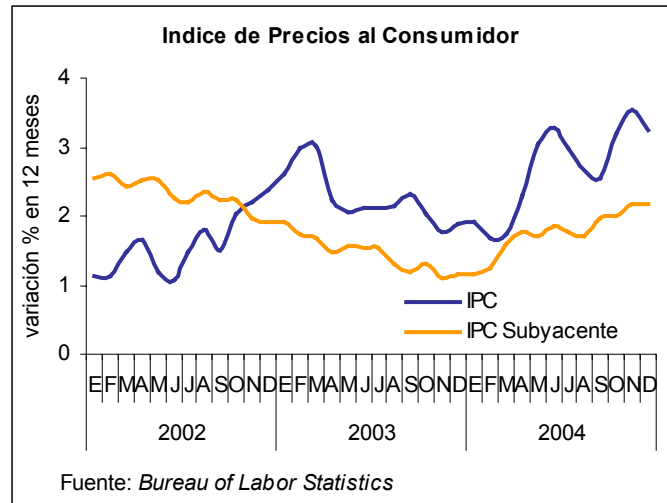


Por su parte, el empleo no agrícola ha mostrado cifras mensuales de creación de empleos bastante más volátiles, aunque desde una perspectiva de más largo plazo, la variación en 12 meses de esta variable muestra una consistente tendencia al alza.



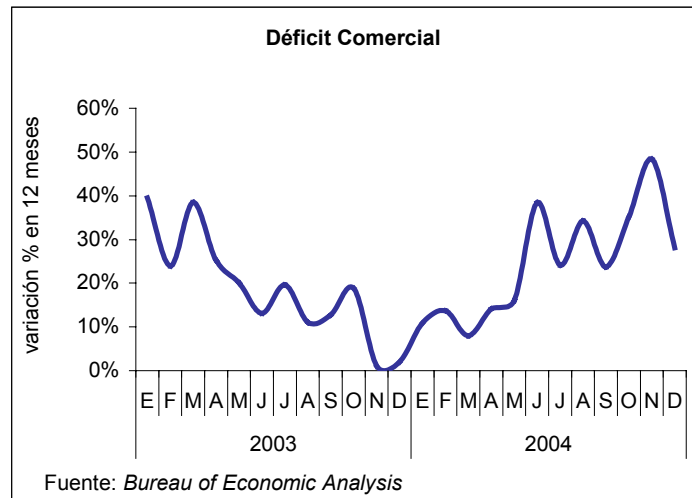
Este mejor desempeño de la economía norteamericana tiene como contrapartida una natural mayor preocupación de la Reserva Federal (FED) por la evolución de la inflación. Además, se debe tener en mente la significativa alza del precio del petróleo y el aumento del costo de las importaciones, situaciones que también tenderían a generar presiones inflacionarias al encarecer también la producción de otros bienes.

Si bien estos dos últimos factores no se han dejado sentir con demasiada intensidad, de todos modos se observa una consistente tendencia al alza del IPC Subyacente (índice que excluye los precios de la energía y alimentos). En efecto, la variación en doce meses de este indicador muestra una evolución creciente, aunque también es cierto que se ha mantenido en un rango acotado y siempre por debajo del índice general.



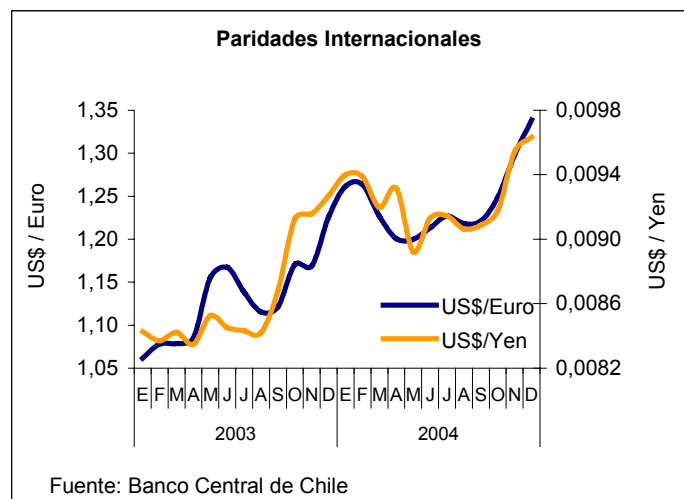
Frente a este escenario, la FED se ha mantenido firme en su intención de realizar un ajuste monetario pausado pero persistente. En efecto, en la primera reunión de 2005, la tasa de política monetaria fue elevada por sexta vez consecutiva, llegando a un nivel de 2,5% luego de estar en un históricamente bajo nivel de 1% hasta junio del año pasado.

Con respecto al abultado déficit comercial norteamericano, en los últimos tres meses de 2004 éste volvió a crecer en forma acelerada a pesar de la suerte de moderación que registró el crecimiento de este indicador en los meses previos. El déficit se amplió inesperadamente en noviembre a US\$ 59.333 millones, para luego llegar en diciembre a US\$ 56.403. Lo anterior fue el resultado de importaciones que crecieron en diciembre a tasas interanuales de 16,8%, mientras que las exportaciones apenas lo hicieron al 11,2%.



Así las cosas, el déficit aumentó 28,2% respecto del registrado en diciembre de 2003, un crecimiento bastante menor al 48,4% de noviembre. Con todo, a pesar de crecer a tasas relativamente menores, el intercambio comercial norteamericano sigue siendo crecientemente deficitario.

Si a lo anterior sumamos el persistente desequilibrio fiscal en que ostenta el gobierno norteamericano, no es de sorprender que el dólar haya retomado la senda de debilitamiento que siguió durante todo 2003. Más aún, luego de revertir parcialmente esa tendencia en la primera mitad de 2004, el dólar comenzó nuevamente a perder valor a partir del mes de septiembre, cotizándose a fines de 2004 en niveles históricamente bajos.



Este fenómeno ha generado altos grados de preocupación en Europa y Asia. En primer término por cuanto la apreciación del Euro y del Yen restan competitividad a las exportaciones europeas y japonesas, pero también por la creciente acumulación de reservas en dólares por parte de varios bancos centrales asiáticos en el afán de mantener sus monedas relativamente débiles y así potenciar sus exportaciones. A lo anterior se suma el hecho que un dólar en baja hace menos atractiva la compra de deuda pública norteamericana, con la consecuente alza en la tasa de interés de esos instrumentos.

Con todo, como se ha señalado anteriormente la situación antes descrita no debiera encaminarnos hacia escenarios demasiado dramáticos. Esto, por cuanto al contar con un dólar desvalorizado y una tasa de interés cada vez menos expansiva, el déficit comercial norteamericano debiera tender a reducirse. Del mismo modo, la puesta en práctica de un plan creíble de ajuste fiscal complementada con recaudaciones tributarias crecientes gracias a una economía vigorosa, también vendría a dar cierto respiro a la moneda norteamericana.

I.2. Inversión extranjera en EE.UU.

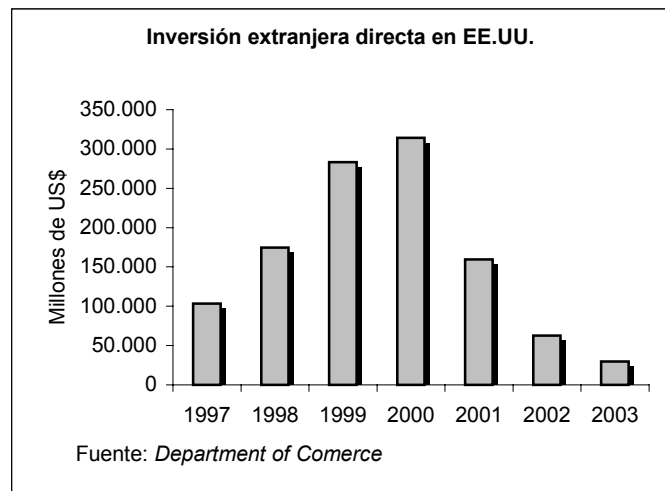
Aspectos legales

En general en EE.UU. no existen restricciones a la inversión extranjera,¹ 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,² 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 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.

1 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.

2 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.

I.3. Consideraciones Normativas

Aspectos tributarios

Al ser un país federalista, en EE.UU. tanto el gobierno central como los gobiernos estatales tienen competencia para promulgar leyes y normativas, por lo que cada estado puede tener sus propios sistemas tributarios. En este contexto, debemos considerar dos tipos de impuestos:

- Federales: promulgados por el Departamento del Tesoro y aplicados en todos los estados del país.
- Estatales: elaborados por cada una de las legislaturas estatales.

Impuestos Federales

Entre los impuestos federales relevantes que deben ser considerados al momento de evaluar inversiones en EE.UU. se destacan los siguientes.

El U.S. income tax return (impuesto general sobre la renta de sociedades) es un impuesto anual, que considera como base imponible 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:³

Tipo impositivo sobre la corporación según ingresos

Si la base imponible es mayor que:	y menor que:	el impuesto a pagar es	más X%	de la cantidad que sobrepase los:
0	50.000	0	15%	0
50.000	75.000	7.500	25%	50.000
75.000	100.000	13.750	34%	75.000
100.000	335.000	22.250	39%	100.000
335.000	10.000.000	113.900	34%	335.000
10.000.000	15.000.000	3.400.000	35%	10.000.000
15.000.000	18.333.333	5.150.000	38%	15.000.000
18.333.333	-	-	35%	0

Fuente: *Internal Revenue Service.*

Otro es el Impuesto sobre beneficios acumulados, el que se cobra sobre los ingresos imponibles acumulados que superen un límite razonable. En el caso en que la autoridad compruebe que los beneficios no están siendo distribuidos entre los accionistas de la sociedad, sino que están acumulando sin ser estrictamente necesario, la empresa podrá ser sancionada con un impuesto de 15% sobre esos beneficios.

Por su parte, 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

³ El *Internal Revenue Code* especifica la metodología para calcular la base imponible, así como los gastos y costos pueden ser deducidos.

Más información en la Publicación N° 542 del Internal Revenue Service (<http://www.irs.gov/publications/p542/>).

a pagar en concepto de impuesto general sobre la renta de sociedades. Dentro de la calificación de preferentes entrarían las amortizaciones, depreciación acelerada, etc.

Finalmente, en este caso debemos considerar también el impuesto de la renta de sucursales de empresas extranjeras, el que establece un tipo impositivo fijo del 10%.

Legislación laboral y mano de obra

Con respecto a los impuestos que gravan la remuneración de los asalariados, la ley establece tres clases de pagos y deducciones de los cuales el empresario es responsable por ley: seguridad social, impuesto federal de desempleo y el impuesto sobre los salarios (impuesto a la renta). El impuesto de seguridad social⁴ se paga trimestralmente y tanto el trabajador como la empresa contribuyen con el mismo porcentaje del salario bruto a partes iguales. La tasa de impuesto es de 12,4%, por tanto el trabajador y el empleado aportan cada uno 6,2%, con un tope de US\$ 87.900 de sueldo anual.

En lo referente a *Medicare*, el sistema de salud público, el porcentaje de cotización obligatoria en 2004 ascendió a 2,9%, de los cuales un 1,45% lo retiene el empleador y el restante es aportado por el trabajador, aplicándose a todo salario sin límite. Con respecto al impuesto federal por desempleo,⁵ 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.

En el plano de 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.

En materia salarial, la normativa básica a nivel país es establecida por la FLSA,⁶ la cual establece un salario mínimo de US\$ 5,15 por hora en caso de trabajadores mayores de 20 años.⁷ 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.⁸

4 Federal Insurance Contribution Act, FICA.

5 Federal Unemployment Tax, FUTA.

6 *Fair Labor Standards Act of 1938*.

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

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

I.4. 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. Los siguientes son los salarios promedio de algunas ocupaciones escogidas.

Salario medio por hora y anual para las principales industrias

Salarios Promedio	US\$/hora	US\$/año
Promedio Nacional	17,56	36.520
Posiciones Gerenciales	40,10	83.400
Analistas de Negocios	26,92	56.000
Arquitectos e Ingenieros	29,04	60.390
Asesoría Jurídica	37,78	78.590
Construcción	17,79	37.000
Transporte	13,28	27.630

Fuente: *US Bureau of Labor statistics.*

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 Texas

II.1. Información General

Capital:	Austin
Gobernador:	Rick Perry, Republicano
Población:	22.490.022 (7,7% del país)
Principales Ciudades:	Houston (2.009.690), San Antonio (1.214.725), Dallas (1.208.318), Austin (672.011), Fort Worth (585.122), El Paso (584.113), Arlington (355.007).

II.2. Situación Económica

Descripción y Composición del Producto Estatal

Texas es el tercer estado en términos de peso económico luego de California y Nueva York, situándose largamente por sobre Florida y amenazando con quitarle el segundo puesto a Nueva York. Con una participación en el PIB del país que alcanza a 7,5%, el perfil económico de este estado está fuertemente ligado al comercio exterior.

Más allá de los Servicios Públicos, Inmobiliarios y el Comercio (sectores que generalmente tienen altas participaciones en la producción), destacan en Texas los Servicios Profesionales y Técnicos y la Manufactura de Bienes Durables. Esto último es consistente con el hecho que Texas es el segundo mayor productor de componentes electrónicos en el país.

Además, este estado cuenta con importantes recursos naturales, lo que lo entre los líderes del país en producción minera y agrícola.

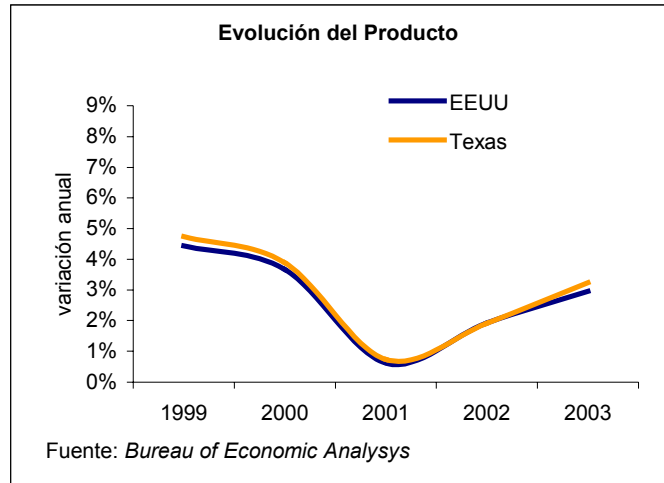
En efecto, la minería, compuesta mayoritariamente por la extracción de petróleo acumula el 4,8% de la producción estatal. Más aún, Texas es responsable del 47,8% de la extracción de gas y petróleo en el país, siendo el principal productor. Del mismo modo, este estado produce 27,8% de las manufacturas derivadas del petróleo y el carbón.

Por su parte, a pesar de tener un bajo peso relativo en la producción estatal, la agricultura local tiene una alta significación a nivel nacional, donde se encuentra en segundo lugar en la producción de carnes y otros alimentos. Esto último también es claro a la luz de la alta participación con que cuenta la Manufactura de Bienes de Consumo, cuyo 5% del total de la producción se explica principalmente por la producción y el procesamiento de alimentos.

Composición del Producto Estatal (millones de US\$)		
Producto Estatal	773.455	%
Servicios Públicos	90.719	11,7%
Servicios Inmobiliarios	80.361	10,4%
Comercio Minorista	62.006	8,0%
Servicios Profesionales y Técnicos	57.174	7,4%
Comercio Mayorista	54.269	7,0%
Manufacturas (Bienes Durables)	53.305	6,9%
Servicios Financieros	51.184	6,6%
Servicios de Educación y Salud	50.649	6,5%
Electricidad, Gas y Agua	46.180	6,0%
Manufacturas (Bienes de Consumo)	38.684	5,0%
Comunicaciones e Informática	37.785	4,9%
Minería	37.269	4,8%
Construcción	36.021	4,7%
Transporte	27.307	3,5%
Hotelería y Alimentación	24.808	3,2%
Otros	18.986	2,5%
Agricultura	6.749	0,9%

Evolución del Producto Estatal

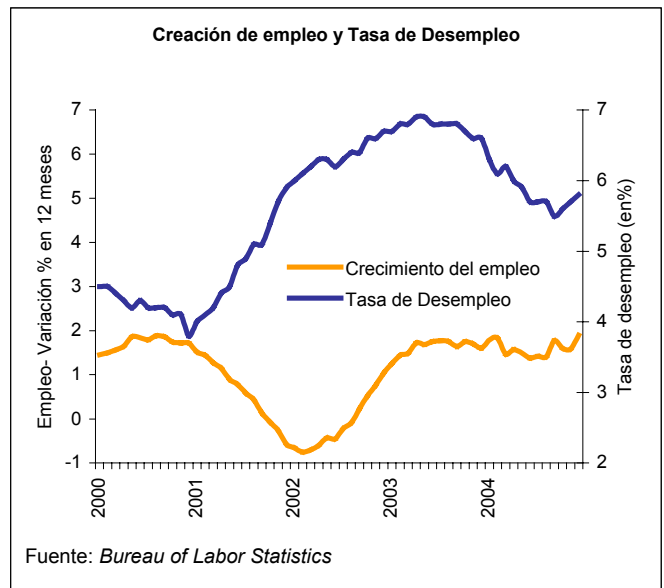
Debido a su altísima participación en el PIB del país, la tercera más alta con 7,5%, no es extraño que el desempeño económico de Texas sea un espejo de lo que ocurre en el país en su conjunto. De esta manera, el estado experimentó casi con exactitud la caída de la economía norteamericana de 2001, mientras que actualmente también se recupera al compás de la reactivación del país.



Empleo

En el caso del empleo, la economía de Texas también ha mostrado un patrón similar al del país, aunque se debe destacar que la creación de empleos ha sido acá mucho más elevada y estable en los últimos dos años. De hecho, desde principios de 2003 el empleo ha venido creciendo a tasas de entre 1,5 y 2% anual, mientras que a nivel nacional este registro ha sido mucho más volátil y sólo una vez registró un crecimiento por sobre el 1,5%.

No obstante lo anterior y a pesar de la caída de la tasa de desempleo, esta última ha vuelto a elevarse en lo más reciente. A diciembre de 2004 los 650 mil desempleados del estado se traducían en una tasa de desempleo de 5,8%, bastante mayor al 5,4% del país en su conjunto.



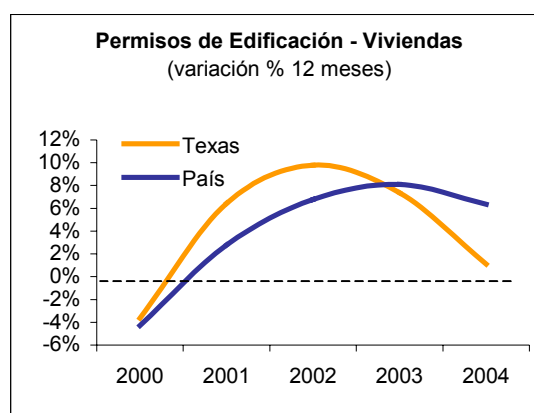
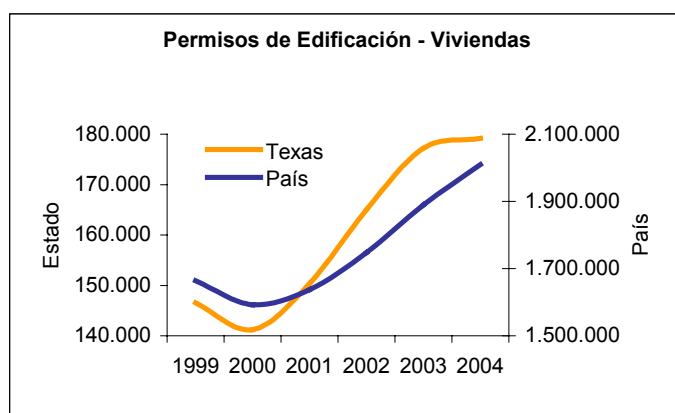
Salarios

En materia salarial, el promedio general de Texas se encuentra por debajo de la estadística a nivel nacional con un salario promedio de US\$ 16,54 por hora. Influyen en lo anterior los bajos salarios de los trabajadores de la construcción, los que en promedio ganan entre 20 y 25% menos que la media de sus pares en el resto del país. A contramano, los ingenieros, arquitectos y especialmente los abogados de Texas son mejor pagados que sus colegas. Es más, en este estado los puestos de asesoría jurídica son incluso mejor remunerados que las posiciones gerenciales, lo que claramente no ocurre en el país como un todo.

Salarios Promedio	Texas		Colorado		Arizona		Nevada		País	
	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual
Promedio General	16,54	34.390	18,61	38.700	16,36	34.030	16,31	33.930	17,56	36.520
Posiciones Gerenciales	38,29	79.640	41,22	85.740	36,01	74.900	39,13	81.400	40,10	83.400
Analistas de Negocios	25,83	53.720	27,60	57.410	25,14	52.280	26,32	54.750	26,92	56.000
Arquitectos e Ingenieros	29,66	61.700	30,14	62.690	28,38	59.040	27,50	57.200	29,04	60.390
Asesoría Jurídica	39,19	81.510	33,53	69.740	31,76	66.060	31,91	66.380	37,78	78.590
Construcción	13,94	28.990	17,73	36.880	14,98	31.150	19,74	41.060	17,79	37.000
Transporte	12,89	26.800	14,42	30.000	13,32	27.700	13,16	27.370	13,28	27.630

Permisos de Edificación

En general la edificación de viviendas en Texas ha mostrado un desempeño bastante similar al que ostenta el total de los 50 estados, aunque se debe de destacar que acá los ciclos han sido mucho más acentuados. De hecho, cuando en 2001 y 2002 las viviendas aprobadas crecían en el país a tasas de 2,8 y 6,8%, simultáneamente en Texas los avances eran de 6,5 y 9.8% respectivamente. Ahora bien, lo mismo pero en términos negativos está sucediendo actualmente. El dinamismo de los permisos en 2003 y 2004 prácticamente se ha estancado en este estado mientras que a nivel país sólo se registra una leve desaceleración.



II.3. Factores a considerar al momento de invertir

Estructura Tributaria

El estado de Texas cuenta con una de las cargas impositivas más bajas del país con una recaudación tributaria combinada (estatal y local) equivalente a 8,7% del ingreso, lo que lo ubica en el lugar 46°. Coherentemente, Texas está en el cuarto lugar del país de acuerdo al State Business Tax Climate Index que elabora el instituto Tax Foundation. El siguiente es un breve resumen de los principales tributos a tener en cuenta.

Impuesto a la Renta

Texas no grava en forma adicional ni la renta de las personas ni la de las empresas, siendo éste un factor clave en el “buen clima” tributario imperante en este estado.

Impuesto a las Corporaciones (Corporate Franchise Tax)

A pesar de no contar con un impuesto a la renta de las empresas, de todos modos existe un gravamen sobre la actividad productiva y comercial, cobrándose por el “privilegio de hacer negocios” en Texas. Este se calcula sobre el capital imponible y/o sobre las utilidades. La tasa sobre el capital es de 0,25%, considerando como base el capital más las utilidades. Por su parte, el impuesto a las utilidades alcanza a 4,5%, pero las compañías sólo pagan el mayor de los dos montos antes descritos.

Impuesto a las Ventas y al Uso

En el caso de Texas este impuesto es de 6,25%, una tasa relativamente alta en comparación con el promedio nacional de 5%. A esta tasa estatal se pueden sumar otras a nivel de ciudad y condado, pero la combinación de tasas no puede superar el 8,25%.

Existen exenciones en el caso de la compra de maquinarias y equipos utilizados en procesos de manufactura, así como quedan exentas también las ventas de gas y electricidad a firmas “predominantemente” manufactureras.

Impuesto a la Propiedad

Si bien el estado de Texas no cuenta con un impuesto a la propiedad (contribuciones), a nivel local (condados) sí existen tributos por este concepto. Estos varían de condado en condado tanto en tasa como en determinación de avalúos y exenciones, pero en promedio dejan a Texas con una de las cargas más altas del país en términos de recaudación de este impuesto como porcentaje del ingreso.

Incentivos a la Inversión

Entre los principales incentivos a la inversión se encuentra el recientemente creado Texas Enterprise Fund que cuenta con US\$ 295 millones para invertir en subsidios a la contratación. Otro programa es el Texas Enterprise Zone Program que busca incentivar la creación de empleos y la inversión en zonas postergadas del estado. A través de este programa se puede postular a una serie de franquicias tributarias tanto a nivel local como estatal.

En términos generales, existe una larga lista de incentivos específicos, la mayoría de ellos destinados a facilitar el acceso al sector financiero y a incentivar la contratación en zonas menos desarrolladas. Entre estos múltiples programas están:

- Texas Capital Fund: promueve el crecimiento en zonas rurales y fomenta la inversión intensiva en contratación de mano de obra de baja calificación.
- Industrial Revenue Bonds: permite a la pequeña y mediana empresa la emisión de títulos de deuda que no generan ingresos tributables a los tenedores de los bonos.
- Texas Capital Access Program: facilita el acceso al Mercado financiero a pequeñas empresas de menos de 100 empleados y a firmas medianas de menos de 500.
- Skills Development Fund: Subsidios a empresas y sindicatos que se asocien con institutos técnicos y escuelas comunitarias para el desarrollo de proyectos de educación dual (on the job training).
- Research and Development Tax Credits: independiente de la localización de la actividad, existen créditos al impuesto a las corporaciones para quienes invierten en investigación y desarrollo.
- Strategic Investment Areas: se ofrecen créditos al impuesto a las corporaciones para quienes creen empleos o inviertan en zonas específicas de acuerdo a condiciones de empleo e ingreso per cápita.

III. Estado de Colorado

III.1. Información General

Capital:	Denver
Gobernador:	Bill Owens, Republicano
Población:	4.547.633 (1,6% del país)
Principales Ciudades:	Denver (557.478), Colorado Springs (370.448), Aurora (290.418).

III.2. Situación Económica

Descripción y Composición del Producto Estatal

Actualmente Colorado está en el lugar número 21° en términos de peso económico al interior de EE.UU. con un producto estatal que equivale a 1,7% del PIB del país. Siendo un estado relativamente chico en comparación con otros, se debe tener en consideración que la economía estatal equivale a 2,5 veces la economía chilena.

Como es de esperar, la participación en el producto local es liderada por los Servicios Inmobiliarios y los Públicos, aunque en este estado irrumpen por sobre el Comercio los Servicios Profesionales y Técnicos junto a la Industria de las Comunicaciones y la Informática. La importante participación en el producto estatal de estos últimos sectores tiene directa relación con el marcado perfil tecnológico que tiene la actividad productiva de Colorado. En efecto, por largo tiempo Colorado ha sido considerado uno de los ejes de la nación en cuanto al desarrollo de la industria de las telecomunicaciones, mientras que el estado está en el quinto lugar en término de ocupados en la industria del software. Adicionalmente, Colorado está en el octavo lugar en cuanto al número de empresas dedicadas a la nanotecnología (mecánica molecular) y es además uno de los líderes mundiales en el desarrollo de la tecnología fotónica (fibra óptica, etc).

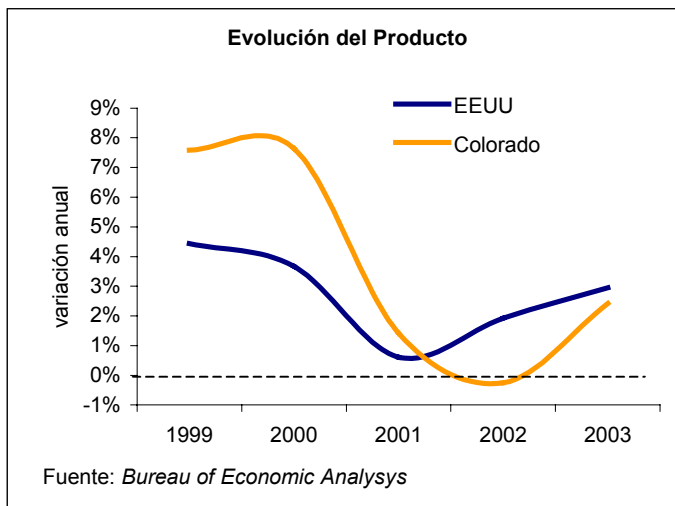
Por último, otros dos sectores de importancia relativa son el transporte y el turismo. De hecho, gracias a su ubicación estratégica en el centro del país, el aeropuerto de Denver se encuentra en el quinto lugar a nivel nacional y en el décimo a nivel mundial en términos de tráfico aéreo. En cuanto al turismo, Colorado es el quinto destino más nombrado por los norteamericanos como destino ideal para visitar. Clave en lo anterior es la presencia de la Rocky Mountains y sus múltiples centros invernales.

Composición del Producto Estatal (millones de US\$)		
Producto Estatal	179.410	%
Servicios Inmobiliarios	25.286	14,1%
Servicios Públicos	21.134	11,8%
Servicios Profesionales y Técnicos	17.396	9,7%
Comunicaciones e Informática	16.387	9,1%
Comercio Minorista	13.024	7,3%
Servicios Financieros	11.903	6,6%
Servicios de Educación y Salud	11.148	6,2%
Construcción	10.965	6,1%
Comercio Mayorista	10.080	5,6%
Manufacturas (Bienes Durables)	8.232	4,6%
Electricidad, Gas y Agua	8.223	4,6%
Hotelería y Alimentación	7.778	4,3%
Manufacturas (Bienes de Consumo)	5.003	2,8%
Transporte	4.811	2,7%
Otros	4.420	2,5%
Minería	2.062	1,1%
Agricultura	1.559	0,9%

Evolución del Producto Estatal

Como se señaló anteriormente, la economía de Colorado está directamente ligada a la industria tecnológica, especialmente en el ámbito de las comunicaciones y la informática. Por lo mismo, no es de sorprender que en los períodos anteriores a la caída de 2001 el desempeño de la economía estatal se mostraba más dinámico que el del país en su conjunto, esto debido al auge de estos sectores en esos años.

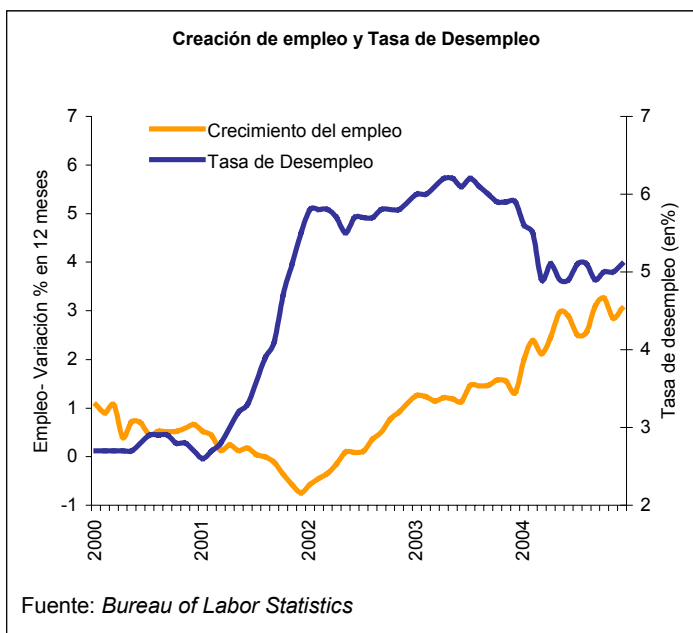
Y es precisamente ésta la razón del fuerte freno que experimentó Colorado en los años 2001 y 2002. En efecto, el sector tecnológico fue uno de los más golpeados en este período debido a la alta volatilidad que muestra este tipo de inversiones. En este contexto, si bien el año 2003 la recuperación fue más ostensible en Colorado que en el resto del país, de todos modos la velocidad del crecimiento estatal se encuentra aún por debajo del ritmo de expansión que muestra el país como un todo.



Empleo

Lo mencionado anteriormente tiene directa relación con lo observado en el mercado laboral. De hecho, hasta el primer trimestre de 2001 la tasa de desempleo estatal estaba por debajo del 3%, cifra incluso inferior a la bajísima tasa existente en el país (entre 4 y 4,5%). En este contexto, el brusco freno de 2001 y 2002 se tradujo en la duplicación de la tasa de desempleo, la que en menos de un año llegó a niveles en torno al 6%.

Ahora bien, en lo más reciente el empleo ha venido creciendo más que en el resto del país y la tasa de desempleo se ha estabilizado en un nivel de 5%. Si bien un 5% de desempleo cae por debajo del promedio nacional de 5,4%, se debe consignar que este nivel se encuentra aún muy lejos de los niveles inferiores a 3% registrados antes de la crisis.



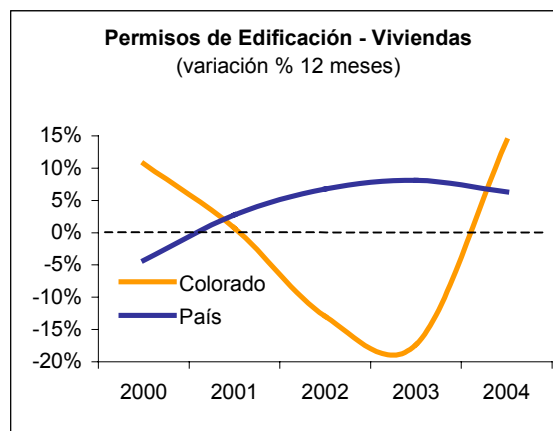
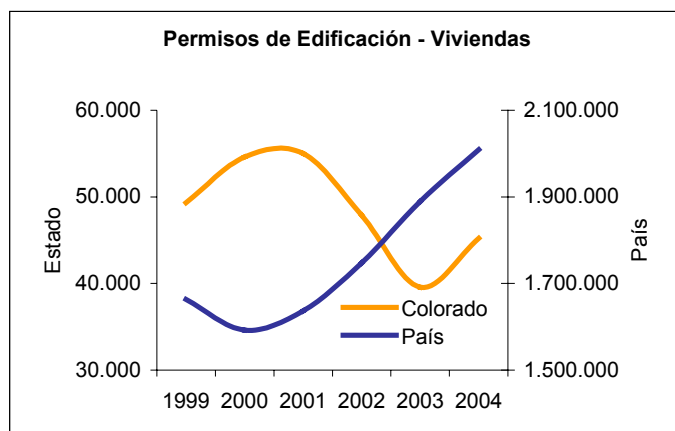
Salarios

La significativa participación del sector tecnológico en la economía local tiene como consecuencia un nivel de salarios que en promedio supera largamente al del país, debido a que la existencia de una fuerza laboral altamente calificada eleva el salario promedio del estado. A lo anterior contribuye también el hecho que los gerentes, analistas, arquitectos e ingenieros que trabajan en Colorado, tienden a ganar más que en otros estados aunque también es cierto que los abogados ganan significativamente menos. Labores de menor calificación como la construcción se encuentran más cerca del promedio nacional aunque los trabajadores del sector transporte obtienen una remuneración bastante más elevada.

Salarios Promedio	Texas		Colorado		Arizona		Nevada		País	
	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual
Promedio General	16,54	34.390	18,61	38.700	16,36	34.030	16,31	33.930	17,56	36.520
Posiciones Gerenciales	38,29	79.640	41,22	85.740	36,01	74.900	39,13	81.400	40,10	83.400
Analistas de Negocios	25,83	53.720	27,60	57.410	25,14	52.280	26,32	54.750	26,92	56.000
Arquitectos e Ingenieros	29,66	61.700	30,14	62.690	28,38	59.040	27,50	57.200	29,04	60.390
Asesoría Jurídica	39,19	81.510	33,53	69.740	31,76	66.060	31,91	66.380	37,78	78.590
Construcción	13,94	28.990	17,73	36.880	14,98	31.150	19,74	41.060	17,79	37.000
Transporte	12,89	26.800	14,42	30.000	13,32	27.700	13,16	27.370	13,28	27.630

Permisos de Edificación

Replicando lo que ocurre con el mercado laboral y con la economía estatal en su conjunto, en Colorado los permisos de edificación también se muestran más volátiles que en el resto del país. También en este caso se observa una caída bastante abrupta, en tanto que la recuperación evidenciada el año pasado parece más vigorosa que la experimentada en el total del país. Cabe destacar que luego de un par de años evolucionando en forma opuesta a la del país, en 2004 los permisos en Colorado volvieron a crecer junto a los del resto de los estados, pero aún se encuentran por debajo de los de 2000 y 2001.



III.3. Factores a considerar al momento de invertir

Estructura Tributaria

En cuanto a la estructura tributaria de Colorado, lo primero es destacar que en 1992 se colocó un límite constitucional tanto a los ingresos como en los gastos del gobierno estatal y de los gobiernos locales. Sin la aprobación de los votantes, ambos están limitados al aumento en la inflación más la tasa de crecimiento de la población. Lo anterior es garantía de una estructura tributaria estable y relativamente baja. En efecto, Colorado se clasifica en el puesto número 40 en cuanto a ingresos fiscales (estatales y locales) en relación con el ingreso personal (9,1% del ingreso) y está en el octavo lugar del ranking de buen clima tributario.

Impuesto a la Renta

El impuesto corporativo a la renta es de 4,63% de los ingresos netos, el tercero más bajo del país entre los estados que recaudan por este concepto, mientras que además existe una serie de créditos a este impuesto destinados a potenciar algunos sectores. De hecho, hay sectores que cuentan con un crédito de 1% con un tope de US\$ 1.000 al año, mientras que las empresas ubicadas en zonas de desarrollo prioritario reciben diversos créditos por inversiones, por empleados nuevos, por actividades de investigación y desarrollo, y rehabilitación de edificios vacantes.

En cuanto al impuesto a la renta de las personas, éste también es de una tasa constante de 4,63% de los ingresos imponibles (la sexta más baja del país entre quienes lo cobran), mientras que los gobiernos locales en Colorado no cobran impuestos a la renta.

Impuesto a las ventas y al Uso

A nivel estatal se recauda un impuesto de 2,9% por ciento en bienes adquiridos o utilizados en Colorado que no están destinados a la reventa. La tasa de impuestos a las ventas de Colorado es la menor entre los 45 estados que recaudan este tipo de impuestos y es sustancialmente más baja que el promedio de 5% existente en el país.

Existen además una serie de exenciones, la mayoría asociadas al fomento del desarrollo productivo. Así, están exentas de este impuesto las compras de maquinarias y equipos de más de US\$ 500, así como también lo están las compras de:

- Combustibles y electricidad
- Materiales de empaque
- Piezas de aeronaves empleadas para mantenimiento general
- Tinta y papel de prensa
- Equipo y maquinaria agrícola
- Propiedad personal tangible utilizada en la investigación y desarrollo de biotecnología (reembolso, no exención)

Ahora bien al impuesto estatal a las ventas y al uso se deben agregar los impuestos locales por este concepto, los que en promedio llegan a 3,7%. Sumando esto a la tasa estatal, la tasa promedio total de impuesto a las ventas es de 6,6%.

Impuesto a la Propiedad

Al igual que en Texas, el gobierno del estado no recauda impuestos a la propiedad, quedando dicha atribución en manos de los gobiernos locales. La propiedad industrial y comercial se avalúa para estos efectos en un 29% del valor del mercado. Debido a los diversos regímenes especiales y a las muchas ciudades y pueblos incorporados, las tasas pueden variar

considerablemente, incluso dentro de un mismo condado. En términos generales, Colorado está clasificada en el puesto número 25 en cuanto a ingresos per cápita por impuestos a la propiedad. Cabe destacar que en Colorado no existe impuesto a la propiedad personal residencial.

Incentivos a la Inversión

Al igual que la gran mayoría de los estados en EE.UU. Colorado cuenta con una amplia gama de incentivos a la inversión a fin de hacer de esta zona un lugar atractivo para los inversionistas. Entre los diversos programas se destacan:

- Enterprise Zone Program: Diseñadas para mejorar las condiciones económicas en las áreas más atrasadas del estado, existen 16 zonas empresariales a lo largo de Colorado. Los criterios para el establecimiento de zonas incluyen tasas de desempleo mayores que el promedio, bajos ingresos per cápita y una población de menos de 80.000. Las empresas que hagan inversiones y creen trabajos en estas zonas tienen derecho a diversos créditos fiscales a la renta y a reducciones en la tasa del impuesto a las ventas y al uso. Entre ellos destaca el poder descontar del impuesto a pagar hasta el 3% de los montos invertidos en un año y otros US\$ 500 por cada empleado contratado para efectos de nuevas inversiones.
(www.state.co.us/oed/ez)
- Job Training Programs: brinda asistencia financiera a compañías que capacitan empleados nuevos para trabajos recientemente creados. El programa de capacitación laboral Existing Industry Job Training Program brinda asistencia financiera similar a las compañías que desean retener empleados para la operación de nuevas tecnologías, o simplemente aumentar la retención de empleados en general.
(www.state.co.us/oed/bus_fin/job.html)
- Community Development Block Grant Programs: apoya el desarrollo económico en comunidades rurales mediante fondos federales de subvención. Se brinda asistencia a las empresas que se comprometen a crear o retener trabajos a tiempo completo, principalmente para personas de ingresos bajos y moderados. También se otorgan fondos para construir la infraestructura pública requerida para el desarrollo empresarial.
(www.state.co.us/oed/bus_fin)
- Colorado Venture Capital Program: el estado financia fondos de capital de riesgo para inversiones realizadas en Colorado, donde el 25% se destina a empresas rurales, 25% a empresas localizadas en comunidades urbanas problemáticas y el 50% restante para empresas localizadas en cualquier lugar del estado. Los fondos se asignan por concurso a empresas en gestación o en sus primeras etapas.
- Economic Development Comision: promueve el desarrollo económico mediante subvenciones y préstamos a entidades públicas y privadas.
(www.state.co.us/oed/edc)

IV. Estado de Arizona

IV.1. Información General

Capital:	Phoenix
Gobernador:	Janet Napolitano, Demócrata
Población:	5.579.222 (1,9% del país)
Principales Ciudades:	Phoenix (1.388.416), Tucson (507.6581), Mesa (432.376).

IV.2. Situación Económica

Descripción y Composición del Producto Estatal

En términos de tamaño la economía de Arizona es muy similar a la de Colorado. Se encuentra actualmente en el lugar número 22° en términos de peso económico al interior de EE.UU. y cuenta con una producción estatal que al igual que Colorado equivale a 1,7% del PIB del país.

Luego de los Servicios Inmobiliarios y Públicos, las Manufacturas de Bienes Durables son el sector de mayor peso económico, superando a sectores tradicionalmente muy importantes como el Comercio y los Servicios Financieros y Técnico-Profesionales. La elevada participación de las Manufacturas de Bienes Durables responde a una identidad económica estatal marcada por la fabricación de artículos computacionales y electrónicos, así como una muy activa industria aeronáutica.

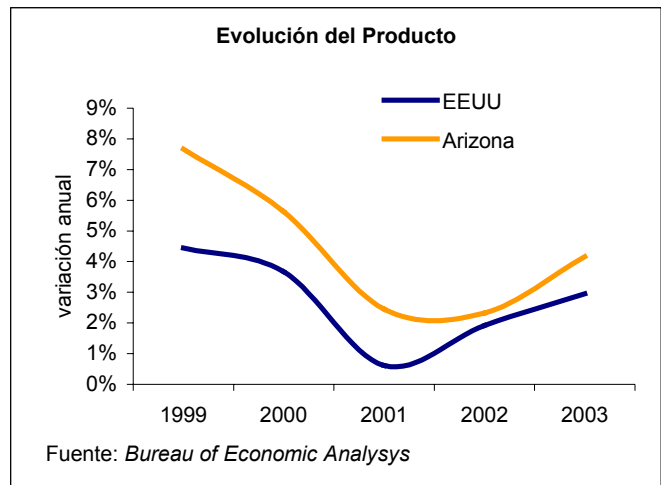
En efecto, Arizona está en el cuarto lugar a nivel nacional en la producción de artículos computacionales y electrónicos con 5,8% de la producción del país. Por su parte, este estado es el tercer mayor actor de la industria aeronáutica con 8,3% de la producción nacional.

Cabe destacar también la relativamente alta participación en la economía local del sector Hotelería y Alimentación, cuyo 4,25% de participación está fuertemente influido por la actividad turística generada en torno al Gran Cañón del Colorado.

Composición del Producto Estatal (millones de US\$)		
Producto Estatal	171.781	%
Servicios Inmobiliarios	23.508	13,7%
Servicios Públicos	21.730	12,6%
Manufacturas (Bienes Durables)	18.304	10,7%
Comercio Minorista	15.071	8,8%
Servicios Financieros	13.893	8,1%
Servicios de Educación y Salud	11.809	6,9%
Servicios Profesionales y Técnicos	11.230	6,5%
Comercio Mayorista	9.912	5,8%
Construcción	9.806	5,7%
Electricidad, Gas y Agua	9.777	5,7%
Hotelería y Alimentación	7.212	4,2%
Comunicaciones e Informática	5.581	3,2%
Transporte	4.517	2,6%
Otros	3.555	2,1%
Manufacturas (Bienes de Consumo)	2.594	1,5%
Agricultura	2.116	1,2%
Minería	1.168	0,7%

Evolución del Producto Estatal

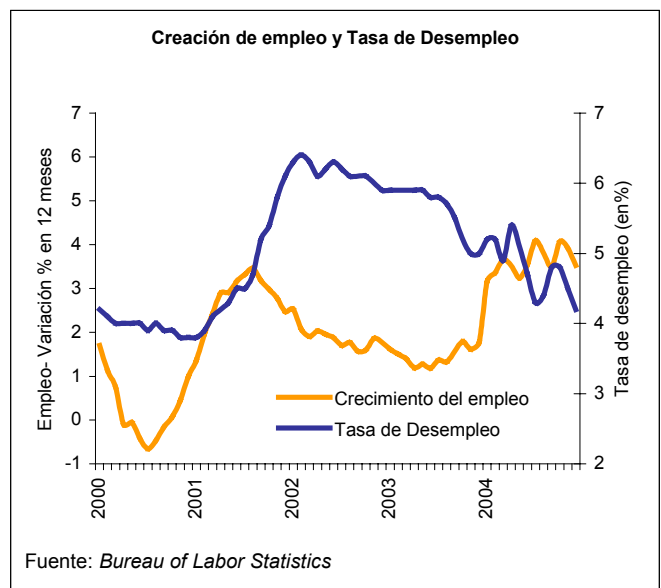
El estado de Arizona ha tenido en los últimos años un desempeño positivo en comparación al de EE.UU. como un todo. En efecto, Arizona venía creciendo a un ritmo mucho más elevado en el período inmediatamente anterior a la recesión de 2001, mientras que hoy en día también se recupera con mayor vigor.



Empleo

Coherentemente con lo antes señalado, la situación del mercado laboral en Arizona también se encuentra en mejor pie que en el resto del país. Si bien este estado también vio elevarse sustancialmente la tasa de desempleo durante el año 2001, de ahí en más su recuperación ha sido muy sólida.

En efecto, desde esa fecha la tasa de desempleo ha venido cayendo continuamente, siendo este hecho especialmente claro durante el año recién pasado. Durante 2004 la creación de empleo promedio fue de 3,6%, cifra largamente superior al 1,1% registrado en el país. Del mismo modo, la tasa de desempleo se redujo a 4,2% hacia fines de 2004, situándose muy por debajo del 5,4% existente a nivel nacional.



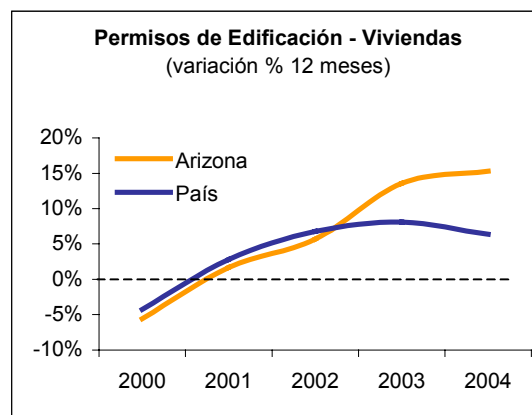
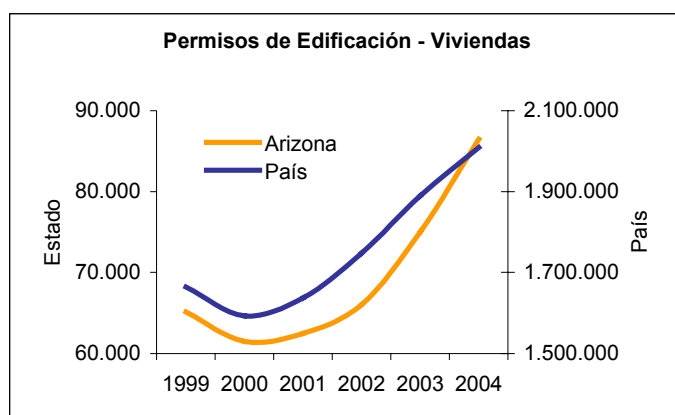
Salarios

En materia salarial, el salario promedio en Arizona es inferior al promedio nacional y se encuentra por debajo de otros estados bastante similares en tamaño y estructura económica como por ejemplo Colorado. Salvo en el caso del transporte, todas las actividades laborales analizadas cuentan con remuneraciones inferiores al promedio, siendo esto último especialmente evidente en el caso de los profesionales del área jurídica y de los trabajadores de la construcción. Ambos grupos ganan 16% menos que el promedio de sus pares en el resto del país.

Salarios Promedio	Texas		Colorado		Arizona		Nevada		País	
	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual
Promedio General	16,54	34.390	18,61	38.700	16,36	34.030	16,31	33.930	17,56	36.520
Posiciones Gerenciales	38,29	79.640	41,22	85.740	36,01	74.900	39,13	81.400	40,10	83.400
Analistas de Negocios	25,83	53.720	27,60	57.410	25,14	52.280	26,32	54.750	26,92	56.000
Arquitectos e Ingenieros	29,66	61.700	30,14	62.690	28,38	59.040	27,50	57.200	29,04	60.390
Asesoría Jurídica	39,19	81.510	33,53	69.740	31,76	66.060	31,91	66.380	37,78	78.590
Construcción	13,94	28.990	17,73	36.880	14,98	31.150	19,74	41.060	17,79	37.000
Transporte	12,89	26.800	14,42	30.000	13,32	27.700	13,16	27.370	13,28	27.630

Permisos de Edificación

En cuanto a la evolución de los permisos de edificación para viviendas, Arizona ha mostrado un patrón muy similar al experimentado en el conjunto del país. De hecho, entre 2000 y 2002 la actividad estatal siguió casi con calco al resto del país, diferenciándose en términos positivos sólo en los últimos dos años. Además, con los más de 85.000 permisos aprobados durante 2004, Arizona superó en 55% a Colorado y en 95% a Texas en términos de solicitudes cada 1.000 habitantes, lo que demuestra el elevado dinamismo del mercado inmobiliario local.



IV.3. Factores a considerar al momento de invertir

Estructura Tributaria

A diferencia de Texas y Colorado, la carga tributaria en Arizona es relativamente mayor y se encuentra justo en el promedio nacional de 10% sobre el ingreso, ubicándose en el lugar 20°. Del mismo modo el “clima tributario” de este estado lo deja en el 19^{no} lugar de acuerdo al State Business Tax Climate Index. De todos modos, se debe destacar que la carga tributaria se a reducido notablemente en los últimos años, bajando a 10% luego de llegar a 11,5% de los ingresos a principios de los años noventa. El siguiente es un breve resumen de los principales tributos:

Impuesto a la Renta

Arizona cuenta con impuesto parejo a la renta imponible de las empresas de 6,97%, una tasa relativamente baja en comparación con los demás estados que sí cobran por este concepto.

En cuanto al impuesto a la renta de las personas, Arizona cuenta con un impuesto progresivo con tasas marginales que van desde 2,87% para los primeros US\$ 10 mil, hasta 5,04% para los montos por sobre los US\$ 150 mil.

Impuesto a las Ventas y al Uso

Este impuesto llega a 5,6%, encontrándose en un nivel levemente superior al 5% promedio nacional

Impuesto a la Propiedad

Si bien en el caso de Arizona sí existe un pequeño impuesto estatal a la propiedad, éste último es prácticamente insignificante en comparación a los impuestos locales por este concepto. En combinación, impuestos estatales y locales a la propiedad ponen a Arizona en el promedio nacional de recaudación por esta vía. Ahora, se debe tener en cuenta que al igual que en la gran mayoría de los estados, las tasas y exenciones varían sustancialmente entre condados, y además se deben considerar como atenuantes los múltiples créditos e incentivos tributarios variables que permiten las distintas políticas de desarrollo.

Incentivos a la Inversión

Como es común en prácticamente todos los estados de EE.UU., Arizona ofrece diversos incentivos a la inversión buscando atraer capitales a la región. Entre los diversos programas se destacan:

- Job Training Program: se puede postular a fondos que permiten reembolsar hasta el 75% de los costos de entrenamiento de aquellos nuevos empleados que ganen menos de un determinado nivel máximo. Además, existen fondos que permiten recuperar hasta el 50% de lo invertido en capacitación de trabajadores antiguos.
- Enterprise Zone Program: busca potenciar zonas marcadas por altos niveles de pobreza y desempleo. Se otorgan créditos de hasta US\$ 3.000 en tres años por cada nuevo trabajador contratado, con un tope de 200 trabajadores en un año. Las zonas de

desarrollo también cuentan con franquicias variables con respecto al impuesto a la propiedad.

- Private Activity Bond Program: permite la emisión de bonos cuyo interés no constituye renta para los tenedores. Existe un tope de US\$ 10 millones para los fondos a levantar a través de este mecanismo y su utilización está restringida a la construcción de plantas manufactureras y a la compra de maquinarias y equipos.
- Foreign Trade Zones: son áreas tratadas como si no fueran parte del territorio de EE.UU.. De esta manera queda libre de aranceles la importación de bienes para almacenamiento, empaque, ensamblaje o manufactura. Además, los bienes importados no requieren pasar por aduana. Finalmente, empresas instaladas en dichas zonas pueden descontar hasta el 80% de los impuestos a la propiedad.
- Research & Development Income Tax Credit: incluye los costos de la investigación directamente desarrollada por las empresas así como la desarrollada por universidades estatales con financiamiento de las empresas beneficiadas. Se puede descontar del impuesto a la renta hasta el 20% de las inversiones menores a US\$ 2,5 millones, mientras que para cifras superiores se puede descontar US\$ 500 mil más el 11% del monto que exceda a US\$ 2,5 millones.

V. Estado de Nevada

V.1. Información General

Capital:	Carson City
Gobernador:	Kenny Guinn, Republicano
Población:	2.242.207 (0,8% del país)
Principales Ciudades	Las Vegas (517.017), Henderson (214.852), Reno (193.882). Carson City (52.457).

V.2. Situación Económica

Descripción y Composición del Producto Estatal

La economía de Nevada es la más pequeña de las analizadas en este informe. Se encuentra actualmente en el lugar número 32° en términos de peso económico al interior de EE.UU. y cuenta con una producción estatal que equivale a sólo 0,8% del PIB del país.

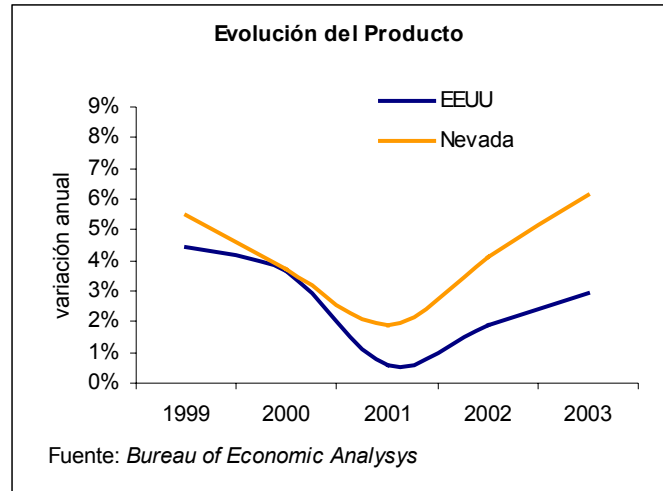
Contraviniendo todos los cánones tradicionales en cuanto a la participación de las distintas industrias en la economía estatal, en el caso de Nevada el primer lugar no se encuentra ocupado ni por los Servicios Inmobiliarios ni por los Servicios Públicos. En este caso el claro predominante es el rubro de la Hotelería y la Alimentación con más del 18% del producto estatal. En este sentido, cabe destacar que a pesar de ser un estado bastante pequeño, Nevada es el líder a nivel nacional en el rubro de la Hotelería con 12,1% del producto nacional por este concepto.

En este estado el sector de la construcción también resulta ser particularmente importante con 9,1% de la producción local. Considerando que el sector construcción abarca sólo el 4,5% de la economía norteamericana, no deja de llamar la atención el lugar de privilegio que este sector tiene en Nevada.

Composición del Producto Estatal (millones de US\$)		
Producto Estatal	81.182	%
Hotelería y Alimentación	14.970	18,4%
Servicios Inmobiliarios	10.542	13,0%
Servicios Públicos	8.529	10,5%
Construcción	7.379	9,1%
Comercio Minorista	6.827	8,4%
Servicios Financieros	5.741	7,1%
Servicios Profesionales y Técnicos	5.111	6,3%
Servicios de Educación y Salud	4.192	5,2%
Electricidad, Gas y Agua	4.054	5,0%
Comercio Mayorista	3.460	4,3%
Transporte	2.347	2,9%
Comunicaciones e Informática	2.137	2,6%
Manufacturas (Bienes Durables)	1.691	2,1%
Otros	1.457	1,8%
Minería	1.399	1,7%
Manufacturas (Bienes de Consumo)	1.144	1,4%
Agricultura	201	0,2%

Evolución del Producto Estatal

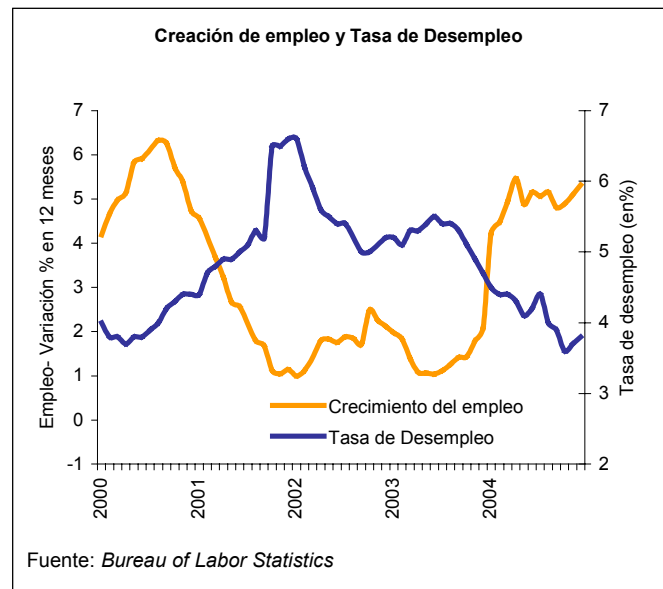
Al igual que Arizona, Nevada también ha tenido en los últimos años un desempeño positivo en comparación al de EE.UU. como un todo. En efecto, la caída registrada en 2001 fue menos ostensible en este estado, mientras que actualmente la recuperación de Nevada se muestra mucho más dinámica que la del país. En 2003 por ejemplo, Nevada creció a una tasa de 6,1%, muy por sobre el 3% del país y apenas por debajo de Wyoming que obtuvo el mayor crecimiento anual.



Empleo

También en este caso, el mercado laboral estatal muestra mejores resultados que el promedio del país. En este estado la tasa de desempleo también tuvo un salto significativo entre 2000 y 2002, para luego caer y estabilizarse hasta mediados de 2003.

Ahora bien en el último año y medio la creación de empleos se ha mostrado particularmente vigorosa, con variaciones anuales en torno al 5%, casi cinco veces por sobre el promedio nacional. Coherentemente, la tasa de desempleo se redujo de 5,5% en junio de 2003 a 3,8% en diciembre de 2004, situándose muy lejos del 5,4% a nivel nacional.



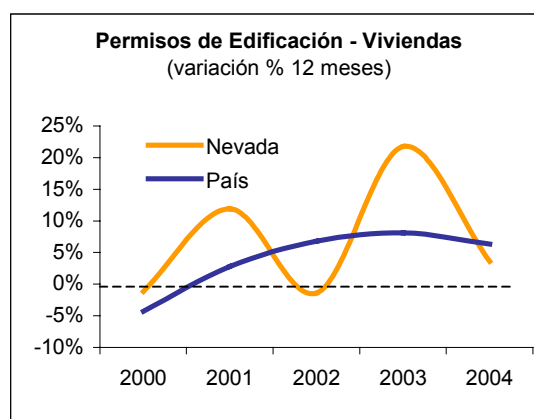
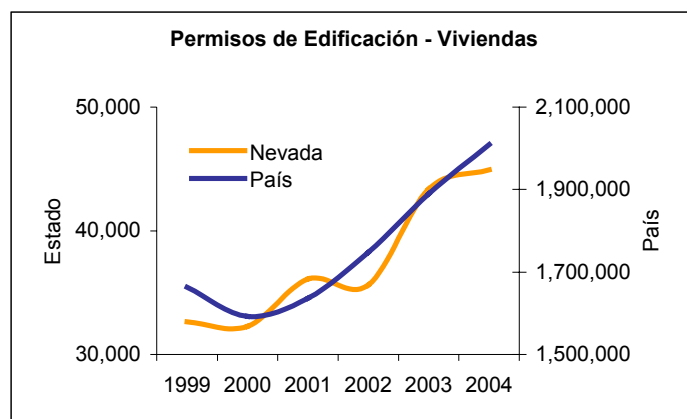
Salarios

En promedio, los salarios en Nevada son inferiores a los del país, lo que también es cierto para cada uno de los grupos ocupacionales analizados, con la excepción de la construcción. Gerentes, analistas, arquitectos e ingenieros ganan levemente por debajo del promedio nacional, mientras que las labores jurídicas cuentan con una remuneración 15% inferior. Como se señaló, la construcción es la excepción que confirma la regla. De los estados analizados Nevada es el único en que los trabajadores de la construcción ganan más que el promedio nacional, hecho que probablemente se asocia al 9,1% de participación que este sector tiene en el producto estatal.

Salarios Promedio	Texas		Colorado		Arizona		Nevada		País	
	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual	Hora	Anual
Promedio General	16,54	34.390	18,61	38.700	16,36	34.030	16,31	33.930	17,56	36.520
Posiciones Gerenciales	38,29	79.640	41,22	85.740	36,01	74.900	39,13	81.400	40,10	83.400
Analistas de Negocios	25,83	53.720	27,60	57.410	25,14	52.280	26,32	54.750	26,92	56.000
Arquitectos e Ingenieros	29,66	61.700	30,14	62.690	28,38	59.040	27,50	57.200	29,04	60.390
Asesoría Jurídica	39,19	81.510	33,53	69.740	31,76	66.060	31,91	66.380	37,78	78.590
Construcción	13,94	28.990	17,73	36.880	14,98	31.150	19,74	41.060	17,79	37.000
Transporte	12,89	26.800	14,42	30.000	13,32	27.700	13,16	27.370	13,28	27.630

Permisos de Edificación

Las solicitudes de permisos de edificación en tanto muestran una evolución muy en la línea de la del país aunque con una volatilidad muchísimo mayor. Ahora, tomando en cuenta la densidad de la población, los casi 45.000 permisos de edificación solicitados durante 2004 ponen a Nevada como uno de los estados más dinámicos del país por este concepto. Con más de veinte permisos por cada mil habitantes Nevada está incluso por sobre Arizona y casi tres veces por sobre el promedio nacional.



V.3. Factores a considerar al momento de invertir

Estructura Tributaria

En cuanto a la estructura tributaria de Nevada, lo primero es destacar que este estado se clasifica en el puesto número 30 en cuanto a ingresos fiscales (estatales y locales) en relación con el ingreso personal. Con 9,7% de carga tributaria sobre el ingreso, Nevada queda por debajo del 10% de promedio nacional. Asimismo, este estado tiene el sexto mejor índice de clima tributario.

Impuesto a la Renta

Nevada no tiene impuesto a la renta de las personas ni tampoco a la renta de las empresas.

Impuesto a las Ventas y al Uso

En contrapartida este impuesto sí es relativamente elevado, siendo de 6,5% a nivel estatal, de los más altos del país y muy por sobre el promedio nacional de 5%. Además, la combinación de este impuesto estatal junto a otros impuestos locales no puede superar el 7,25%.

Impuesto a la Propiedad

Al igual que en Arizona, en Nevada también existe un impuesto estatal a la propiedad, aunque éste último es insignificante en comparación a lo recaudado a través de impuestos locales de este tipo. En combinación, impuestos estatales y locales a la propiedad no pueden superar el 3,64% del avalúo. Además, se debe tener en mente la gran variedad de tasas y exenciones, así como los múltiples créditos e incentivos tributarios.

Incentivos a la Inversión

De entre los distintos programas de incentivo a la inversión existentes en Nevada se destacan los siguientes:

- Property Tax Abatement for Recycling: se puede postular a un 75% de descuento del impuesto a la propiedad, siempre y cuando se recicle por lo menos el 50% de los desechos generados, o bien que la planta cuente con una planta generadora de electricidad que opere gracias a material reciclado.
- Sales and Use Tax Deferral Program: se permite bajo ciertas condiciones la postergación del pago del impuesto a las ventas en el caso de la transacción de bienes de capital de más de US\$ 100.000.
- Sales and Use Tax Abatement: se puede reducir parcialmente y por un máximo de dos años, el pago del impuesto a las ventas y al uso en la compra de determinados bienes de capital por parte de firmas que inviertan en nuevas instalaciones. Estas firmas deben tener un giro de negocios consistente con el plan estatal de desarrollo industrial y deben operara en Nevada por al menos 5 años.

- Job Training Program: anualmente se asignan fondos por un máximo total de US\$ 500 mil para la capacitación de empleados. Tienen prioridad aquellas firmas que provean empleos de alta calificación y salario a residentes de Nevada.