I·V·E·X
Instituto Valenciano de la Exportación
GENERALITAT VALENCIANA

PUERTAS DE MADERA
LOS ÁNGELES

IVEX LOS ANGELES

SEPTIEMBRE 2004

1.- INTRODUCCIÓN 2
1.1 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS 2
1.2. EL ESTADO DE CALIFORNIA 5
1.3. RELACIONES COMERCIALES CON ESPAÑA Y COMUNIDAD VALENCIANA 5
2.- ANALISIS DE MERCADO. 6
2.1 INTRODUCCIÓN. 6
2.2 ANÁLISIS DE LA IMPORTACIÓN. 7
2.3 ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN. 10
3.- OFERTA 11
3.1 COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA. 11
3.3 IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPETIDORES 12
4.- DEMANDA. 14
4.1 INTRODUCCIÓN. 14
4.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA 14
4.3 TENDENCIAS OBSERVADAS 19
5.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN 20
5.1.- DETERMINACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN 20
6.- MEDIOS DE PROMOCION 26
6.1.- FERIAS 26
6.2.- REVISTAS ESPECIALIZADAS 28
7.- MARCO LEGAL 29
7.1.- REGLAMENTACIÓN TÉCNICA Y CONTROL DE CALIDAD 29
8.- FORMACIÓN DEL PRECIO 31
8.1. – DERECHOS ARANCELARIOS. 31
8.2. MEDIOS DE TRANSPORTE Y COSTE 31
8.3. MEDIOS DE PAGO EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES 32
9.- ANEXOS 35
9.1 ASOCIACIONES DEL SECTOR 35
9.2 LOS DCS MÁS IMPORTANTES EN ESTADOS UNIDOS. 38
9.3 CÓDIGOS SIC / NAICS 39
9.4- GUÍA DE NEGOCIOS EN LOS ÁNGELES 44
9.5. – CONVENIO HISPANO-ESTADOUNIDENSE 46
9.6 – OTROS LINKS DE INTERÉS 79

1.- INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio es informar acerca del comportamiento del mercado americano de las puertas de madera así como de las oportunidades que la empresa valenciana pueda tener en dicho mercado.
EEUU, en general, es un mercado tan grande y de tanto volumen que hace que prácticamente todo producto sea vendible. Está considerado como el mercado más competitivo y desarrollado del mundo, entre otras cosas por la afluencia de exportadores procedentes de todos los países del mundo que quieren introducir sus productos en este mercado.

1.1 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS

La Tabla Nº 1 muestra los principales datos macroeconómicos de EE.UU durante los últimos años:

Tabla Nº1: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS (1997-2001)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB (Valor)1	8.318	8.790	9.300	9.963	10.210	10.456	10.446
(Crecimiento Real del PIB %)	4,5	4,3	3,8	3,1	1,2%	2,4%	3,1%
Inflación (IPC)%	1,7	1,6	2,7	3,4	2,8%	1,6%	1,9%
Desempleo (%)	5,0	4,5	4,2	4,0	4,8%	5.8%	2,3%
Población activa2	130,0	137,7	139,4	142,6	143,7	144,8	146,8
Renta per cápita (US$)	24.288	31.900	33.300	35.200*	35.897	36.446	

[1]Datos en miles de millones de dólares corrientes
[2]Millones de habitantes Fuente: Elaboración propia
Fuente: www.cia.gov, Us bureau of statistics
Http://www.bea.gov/bea/dn/gdplev.xls
www.bureauoflaborstatistics

En cuanto al producto interior bruto (PIB) de EEUU, en 2003 volvió a superar los 10.000 millares de dólares. Estas cifras supusieron un incremento real, respecto a 2002, del 5,04%. En líneas generales, se puede afirmar que la economía americana experimentó una mejoría económica durante el año 2002, fijando a finales del año pasado la tasa de desempleo en un 5,8%, y ha mantenido la inflación a unos niveles bastantes moderados, hasta conseguir ese año 2003 una tasa del 1,9%.

A pesar del débil crecimiento del PIB en los tres primeros meses del año 2003, las ganancias de las empresas, después del pago de los impuestos, fueron un 12,2% más alta que en el mismo periodo de 2002, lo que representa el mayor incremento en tres años. Como recuerda el Departamento de Comercio, la economía del primer trimestre estuvo marcada por la guerra en Irak y la movilización de decenas de miles de reservistas durante la preparación de la guerra. Finalmente EEUU registró en el 2003 un crecimiento del PIB de 3,1% augurando un buen 2004.

Los analistas han presenciado una constante mejoría de la recuperación en EE. UU que se ha mantenido a buen ritmo a lo largo del año 2003. Se ha visto que el recorte de impuestos de mayo ha tenido ese papel dinamizador esperado. Cerrar los presupuestos de 2004 ha sido difícil y en algunos casos imposible. A nivel local los impuestos suben y los servicios bajan. Y es que la caída de los ingresos, por los menores beneficios de las empresas y los recortes de impuestos aprobados en los años del crecimiento económico, la subida de los costes del *Medicaid* (protección médica a los menos adinerados) y los altos costes en seguridad antiterrorista han drenado las cajas de los Estados.

La tendencia durante el año 1999 y el 2000 fue alcista, y esa fue la razón por la que la reserva federal se vio en la necesidad de aumentar los tipos de interés, con el fin de enfriar la economía, puesto que el consumo estaba aumentando de manera incesante y se hacía necesario contrarrestarlo con medidas tendentes a controlar la inflación, que es, sin duda, el índice más importante para la reserva federal. Desde principios del año 2001, se observó una brusca desaceleración del crecimiento, a consecuencia de la cual la reserva federal redujo por décima vez consecutiva en ese mismo año la tasa de interés hasta situarla en el 1,75% a fecha del 11 de diciembre de 2001, con el fin de incentivar el consumo y mantener el mercado inmobiliario. Esta es la tasa de interés más baja desde 1961.

Durante el primer trimestre del año 2002, el crecimiento registrado del PIB había alcanzado un 5,8%, su ritmo mas fuerte en dos años (desde el último trimestre de 1999 cuando creció un espectacular 8,3%), tras la recesión y los trágicos sucesos del 11-S y sus drásticos efectos, según los datos preliminares publicados por el Departamento de Comercio. El crecimiento económico de EE.UU. para el 2002 no cumplió las expectativas situándose en un 2,4%.

El índice de desempleo de EE UU subió en junio de este año 2003 al 6,4% de la población activa, según el Departamento de Trabajo. Esta cifra representa la tasa de paro más elevada de los últimos nueve años. Por otra parte, a lo largo del año 2003 hemos visto una mejoría en la tasa de desempleo, situándose a finales de año en 5,7%. La mayoría de los economistas esperan que este dato se estabilice, reduciéndose en consonancia con la creación de empleo llevada a cabo por la recuperación económica ya confirmada en el 2003. El empleo será un factor importante para la recuperación y no se espera que aumente.

El 2003 fue un año difícil porque EE.UU. llegaba a registrar el peor dato de desempleo de las últimas décadas. Finalmente ha conseguido frenar las continuas pérdidas de trabajo que se estaban acumulando. La reactivación de la producción en las empresas y con un consumo ya estimulado debido los bajos tipos de interés y los paquetes fiscales repartidos por el gobierno, han sido los causantes de esta mejoría.

Las pérdidas de puestos de trabajo más notable se han producido en el sector industrial, comercio minorista y servicios, mientras que se ha creado empleo en la construcción, la educación y la asistencia sanitaria. Entre febrero y junio, la economía de EE UU ha perdido 394.000 puestos de trabajo. Entre los hispanos, la tasa de desempleo subió del 8,2% al 8,4%, y entre la población negra aumentó del 10,8 al 11,8%.

La mayoría de analistas cree que la economía debe mantener un ritmo de crecimiento del 3% o más para que siga disminuyendo el desempleo. El Departamento del Trabajo también ha señalado que en mayo se perdieron 70.000 empleos, mucho más que los 17.000 que habían estimado inicialmente. También se ha informado de que durante la última semana de Julio un total de 430.000 estadounidenses solicitaron por primera vez los beneficios del desempleo, una alza desde los 409.000 de la tercera semana de Junio y más de lo que esperaban los analistas.

Uno de los problemas con los que se enfrenta Estados Unidos es cómo contrarrestar adecuadamente el riesgo de una liquidez inmediata, y a la vez necesaria a corto plazo, con el problema existente a largo plazo debido a la inflación, consecuencia de las bajadas de interés y de los paquetes económicos de ayuda federal.

Como consecuencia de todo lo anterior, se ha observado un claro predominio inversor en determinados sectores más sensibles en momentos de crisis, mientras que otros sectores que durante los últimos años eran los más pujantes han visto cómo se han retraído en los últimos seis meses.

Por otra parte, indicadores adelantados siguen confirmando una mejoría en las previsiones futuras. La confianza empresarial y del consumidor han sufrido muchas variaciones a lo largo del año 2002 y 2003 debido al lanzamiento de la guerra contra Iraq. El ISM (antiguo NAPM que mide la actividad manufacturera del país) ha sobrepasado a lo largo del 2003 su nivel medio que esta fijado en 50, confirmando que la economía americana se encuentra en momento expansivo. A su vez, el dato que si se vio afectado por la guerra lanzada contra Iraq fue la confianza del consumidor que en los primeros del año 2003 registró el peor dato de la última década, dejando ver que la guerra no era el mejor aliado para la recuperación económica. Finalmente la confianza ha cerrado el año con un buen pronóstico para el año 2004.

1.2. EL ESTADO DE CALIFORNIA

California (CA) es un estado federado de los EE.UU. La capital de California es Sacramento y la ciudad más grande del estado es Los Ángeles. El estado de California es conocido como el *"Golden State"* (el Estado dorado) por los numerosos días que brilla el sol durante el año.

El estado de California es tradicionalmente una gran potencia económica pionera y líder en numerosos segmentos de la industria, tales como la aeronáutica, la técnica espacial, informática, electrónica y la industria médica, sin olvidar la industria del cine en el barrio de Hollywood de la ciudad de Los Ángeles (L.A). Por ello California sería por sí misma la séptima potencia mundial.

La población del estado de California (CA) es de 34.336.000 habitantes, lo que representa el 12% del total de la población de los EE.UU, siendo además el tercer estado en extensión (410.000 km^2).

El estado de California no sólo es uno de los más grandes en extensión y población de los EE.UU, sino que además es el estado en el que se ha registrado un mayor incremento de población en los últimos años.

El condado de Los Ángeles es uno de los más grandes del país con una superficie de 10.580 km^2. Además de ser el condado más poblado de California con 10.103.000 habitantes[1], lo que representa el 28% de la población del estado de California. La ciudad más grande del Condado es Los Ángeles (L.A) con 3.912.200 habitantes[2].

1.3. RELACIONES COMERCIALES CON ESPAÑA Y COMUNIDAD VALENCIANA

A continuación se muestran unas tablas que reflejan las relaciones comerciales entre España y EE.UU, así como de la Comunidad Valenciana y EE.UU en el ejercicio 2003.
Como se aprecia en las Tablas Nº3 y Nº5 las relaciones comerciales entre Comunidad Valenciana y EE.UU se saldaron con resultados positivos para la Comunidad Valenciana.

Tabla Nº2 Relaciones Comerciales EE.UU – España (Año 2003)
Cifras en Millones de $U.S

Exports	Imports	Saldo Comercial
5.929,9 $	6.676,7 $	-746,8 $

Fuente: U.S. Census Bureau www.census.gov

[1] Población a fecha de 1/enero/04, fuente info: http://lacounty.info/overview_span.htm

[2] Población a fecha de 1/enero/04, fuente info: http://lacounty.info/overview_span.htm

Tabla Nº 3 Relaciones Comerciales C. Valenciana-EE.UU (2003)

Relaciones Comerciales	C. Valenciana
Exportaciones	1.004.310.000 €
Importaciones	573.483.000 €
Saldo Comercial	430.827.000 €

Fuente: Elaboración propia.

Tabla Nº 4 Relaciones Comerciales EE.UU - España (Enero-Junio 2004)
Cifras en Millones de $ U.S

Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
3.261,5 $	3.648,9 $	-387,4 $

Fuente: U.S. Census Bureau www.census.gov

Tabla Nº 5 Relaciones Comerciales C. Valenciana con EE.UU (Enero-Abril 2004)

Relaciones Comerciales	C. Valenciana
Exportaciones	286.053.000 €
Importaciones	226.575.000 €
Saldo Comercial	59.478.000 €

Fuente: Elaboración propia

2.- ANALISIS DE MERCADO.

2.1 INTRODUCCIÓN.

Como se puede observar en la Tabla Nº6, la balanza de "Obras y piezas de carpintería para la construcción" va incrementándose año a año, con un crecimiento entre el 2002 y 2003 de un 6,60%. La balanza muestra un superávit importante para este tipo de material. Las importaciones mantienen su recorrido alcista mientras tanto las exportaciones vuelven a aumentar por segundo año consecutivo después de una leve disminución en los primeros años del 2000.

Tabla Nº6 Balanza Partida Arancelaria 4418-
Obras y Piezas de carpintería para la Construcción.
(Cifras en miles de $ U.S.)

	2000	2001	2002	2003	% crecimiento 02-03
Importaciones	1.594.514	1.639.859	1.765.874	1.880.563	6,49%
Exportaciones	371.247	307.598	277.252	293.659	5,92%
Balanza	1.223.267	1.332.261	1.488.622	1.586.904	6,60%

Fuente: U.S. International Trade Comisión

2.2 ANÁLISIS DE LA IMPORTACIÓN.

Las importaciones totales han incrementado en un 6.49% con un valor monetario de 1.880.563 millones de dólares, manteniendo la línea ascendente año a año. Brasil, Chile y China son los países de donde importan los americanos principalmente este tipo de material- Se debe prestar atención a los mercados de China y Sudáfrica que son los que mas están creciendo en estos últimos años. Observamos que muchas de las partidas vuelven a recuperarse después del 2001, que no fue muy positivo comparado al año 2000. Por otro lado, España está decreciendo en las importaciones de manera drástica, con un decrecimiento del 26.42% entre el año 2002 y 2003. Con una aportación mínima de 0,49% sobre el total, España aporta una parte muy pequeña en este mercado.

Tabla Nº 7 Importaciones de Obras y piezas de carpintería para la construcción
(Código arancelario 4418)
Miles de $ U.S

País	2000	2001	2002	2003	% Crecimiento 03/02
Brasil	59.55	87.47	121.51	131.16	7.94%
Chile	30.53	48.3	76.55	75.94	-0.79%
China	31.34	34.5	49.42	69.95	41.52%
Indonesia	69.34	47.4	47.89	54.05	12.86%
México	54.84	48.64	45.89	46.6	1.54%
Malasia	50.73	37.59	43.2	38.72	-10.4%
Suecia	24.02	21.99	24.75	32.5	31.3%
Sur África	6.64	8.05	15.05	19.69	30.8%
Alemania	7.99	10.67	18.42	18.12	-1.65%
Tailandia	14	15.33	18.4	16.36	-11.07%
Noruega	3.35	12.74	14.31	15.79	10.36%
Guatemala	7.34	8.48	12.21	14	14.65%
Filipinas	8.59	11.46	12.09	11.88	-1.8%
Italia	5.13	7	9.19	11.37	23.66%
Bolivia	12.29	11.9	13.03	11.15	-14.84%
Costa Rica	18.33	18.98	12.55	10.14	-19.26%
España	20.53	14.23	12.56	9.24	-26.42%
Otros	63.91	68.32	71.49	80.56	7.94%
TOTAL	1.594.514	1.639.859	1.765.874	1.880.563	6.49 %

Fuente: *International Trade Administration*

A continuación se muestran las Tablas Nº8 – Nº11, en las que se puede ver la cifra de importaciones, según partida arancelaria y país de procedencia. En dichas tablas se aprecia que España está en el grupo de cabeza de los países con mayores ventas de Puertas de Madera en EE.UU, si bien tal y como se aprecia en dichas tablas, las cifras españolas quedan muy alejadas de los demás países reflejados. Como se aprecia en las tablas que se muestran a continuación son los países limítrofes con EE.UU, como Canadá y México y otros países Sud americanos los que realizan mayor cantidad de exportaciones, además hay que tener en cuenta el gran crecimiento que ha tenido productos de éstas partidas arancelarias procedentes de China.

Tabla Nº8 Puertas de madera, puertas francesas y sus marcos
Código Arancelario 4418.10
Miles $ U.S.

País / 2003	Cantidad uds.	Valor $
Canadá	277.531	$107.084
Alemania	15.108	6.11
Italia	9.174	5.48
México	121.791	$4.075
Polonia	3.629	$1.565
China	136.654	$884
Reino Unido	24.724	$701
Francia	2.619	$568
España	54	$28
Otros	27.574	$3.777
TOTAL	618.858	$11.598

Fuente: U.S. International Trade Comisión

Tabla Nº9 Puertas francesas de madera (puertas con cristales)
Código Arancelario 4418.20.40
Miles $ U.S.

País / 2003	Cantidad uds.	Valor $
Canada	518.422	$37.292
Malasia	49.259	$3.520
Chile	56.600	$2.672
México	11.922	$1.471
Tailandia	2.780	$920
Brasil	9.664	$517
Indonesia	7.123	$309
Alemania	8.028	$254
Reino Unido	5.214	$121
Otros	2.471	$616
TOTAL	671.483	$47.692

Fuente: U.S. International Trade Comisión

Tabla Nº10 Puertas de madera "Flush doors"
Código Arancelario 4418.20.8030
Miles $ U.S.

País / 2003	Cantidad uds.	Valor $
Canada	3.381.038	$76.735
Brasil	353.193	$8.016
México	71.033	$3.155
Indonesia	12.575	$841
Chile	12.727	$596
China	70.210	$508
Honduras	9.353	$319
España	542	$73
Reino Unido	29.031	$62
Otros	6.347	$802
TOTAL	3.946.049	$91.107

Fuente: U.S. International Trade Comisión

Tabla Nº11 Puertas, sus marcos y umbrales de madera "Nesoi"
Código Arancelario 4418.20.8060
Miles $ U.S.

País / 2003	Cantidad uds.	Valor $
Brasil	1.941.795	$38.862
Canada	3.055.199	$139.742
Chile	1.143.954	$34.664
China	530.608	$12.439
Sudáfrica	531.906	$18.683
Malasia	431.596	$27.719
México	329.567	$31.982
Indonesia	902.618	$18.343
España	45.861	$3.435
Otros	330.835	$51.340
TOTAL	9.243.939	$377.209

Fuente: U.S. International Trade Comisión

2.3 ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN.

Las exportaciones se mantienen a niveles muy bajos al compararlas con las importaciones. De hecho, como se puede observar en la Tabla Nº 12, sólo dos países, Canadá y Japón absorben más de un 73,16% del total de las exportaciones.

Como se puede apreciar las exportaciones han sufrido un duro decrecimiento debido a la ralentización económica global. Vemos que ninguno de los destinos consigue un crecimiento estable.

Tabla Nº 12 Exportaciones de Obras y Piezas de Carpintería para Construcción
(Código arancelario 4418)
Miles de $ U.S

País	2000	2001	2002	2003	% Crecimiento 03/02
Canada	147.600	138.767	148.700	165.458	11.27%
Japón	79.186	75.425	55.512	49.382	-11.04%
Bahamas	25.263	18.896	14.037	9.035	-35.63%
Reino Unido	9.839	6.720	8.046	8.169	1.53%
México	9.886	7.606	6.436	6.541	1.63%
Corea Sur	6.209	3.292	5.552	6.426	15.74%
Australia	5.809	6.205	6.913	5.132	-25.76%
Holanda	5.019	1.739	2.245	4.221	88.02%
China	1.759	1.809	2.089	4.198	100.96%
Irlanda	3.551	3.213	4.038	3.289	-18.55%
Noruega	706	762	988	1.694	71.46%
Rep. Dominicana	2.206	1.768	459	1.498	226.365
Alemania	8.785	1.782	1.000	1.437	43.7%
Israel	1.028	1.005	879	1.396	58.82%
Jamaica	1.927	1.767	1.356	1.189	-12.32%
Sur África	32	57	329	1.184	259.88%
España	1.424	1.146	673	183	-72.81%
Otros	61.701	36.049	18.215	23.227	27.52%
TOTAL	371.247	307.598	277.252	293.659	5.92%

Fuente: U.S. International Trade Comisión

3.- OFERTA

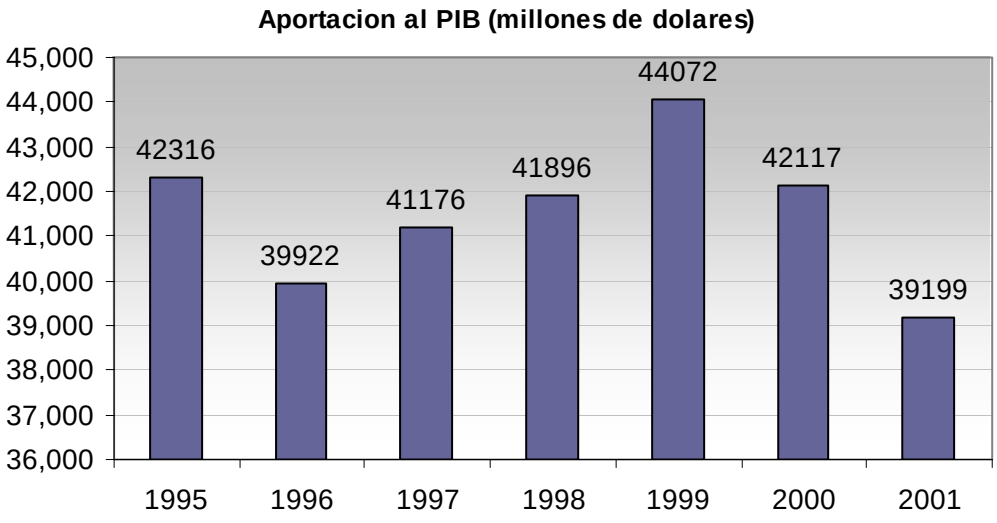
3.1 COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA.

Durante la última década hemos presenciado que la producción de puertas de madera ha experimentado un fuerte crecimiento para adaptarse a la demanda irregular de los productos, las condiciones económicas existentes y nuevos competidores en el mercado. Para poder cubrir todas las necesidades de los consumidores, se han tenido que incorporar nuevas tecnologías y nueva maquinaria para lograr una mejor adaptación a las necesidades del mercado.

Los códigos SIC/NAICS ofrecidos por el departamento de Comercio estadounidense tienen varias categorías dedicada a las puertas de madera. En los anexos se muestra una tabla con la lista de cada código SIC/NAICS.

Ligado directamente al sector de la construcción en EE.UU., y como reflejamos en el gráfico nº1, la Producción existente al crecimiento del país (PIB) de madera y productos de madera (puertas de madera esta incluido en este agregado PIB) no esta siendo muy positiva. Los productos de madera puertas decrecieron un 6.93% respecto al año 2000. Aunque el sector de la construcción está en un buen momento, la oferta está viniendo mas de la Producción exterior que de la Producción local.

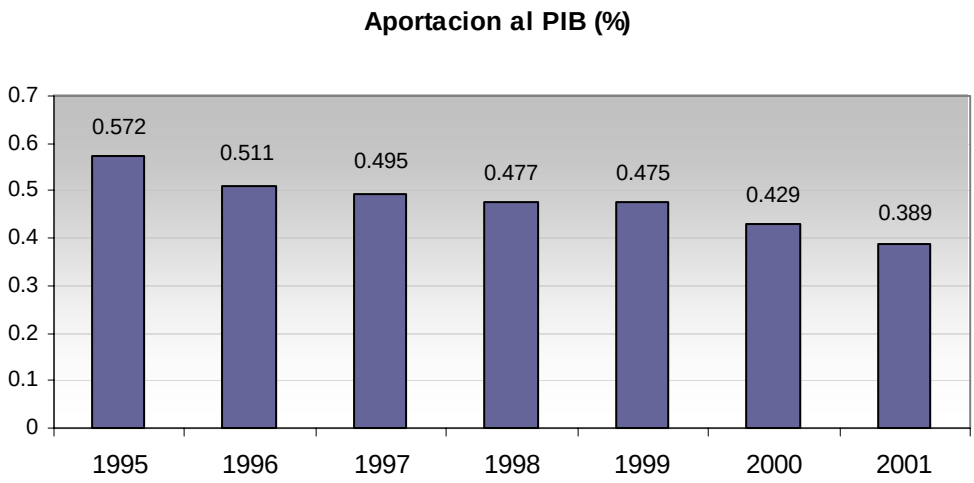
Gráfico nº1



Fuente: US census Bureau Trade/Dep. of Commerce

Su aportación al crecimiento del país cada vez está siendo menor e indudablemente las importaciones están jugando un papel muy importante. Cada vez se produce menos y se importa más, tal y como se desprende del gráfico nº2.

Gráfico nº 2



Fuente: US census Bureau Trade/Dep. of Commerce

3.3 IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPETIDORES

Las empresas más importantes en la fabricación de puertas de madera son las siguientes:

Tabla Nº13 Principales Fabricantes Puertas Madera.

Hill Country Woodworks Hill Country Woodworks 507 E. Jackson Street Burnet, TX 78611 sales@texaswoodwork.com	**Artisan Custom Doorworks** 975 Hemlock Road Morgantown, PA 19543 Ph: (888) 913-9170 Fx: (888) 913-9179 Email: info@artisandoorworks.com
Crestline Windows http://www.crestlinewindows.com/	**Byrcon Wood Products** 570 Welland Ave, Unit 2B St. Catharines, Ontario Canada L2M 5V6 Tef.: 905-988-1011 Fax: 905-988-1440
Select Interior Door 2074 Perry road. POBOX 178 North Java, NY 14113 Tef.: 585.5359900	**Kane Woodworking Company** 800 Memorial Ave. Camdem, NJ 08103 Tef: 856-5417900
Jack Wallis Doors & Stained Glass 2985 Butterworth Road Murray, Kentucky 42071 (270) 489-2613 Fax (270) 489-2187	**Coyle Lumber and Millwork, Inc.** 231 East Old York Road Carlisle, Pennsylvania 17013 Tef.: 717-243-4124 Fax: 717-243-9821 Email: kwheiser@aol.com

Amherst Woodworking Copperbeech Millwork PO Box 718 Northampton, MA 01061 Tef.: (413)584-3003	**The Door Stop Ltd.** 3727 West Chester Pike Newtown Square, PA 19073 Tef.: 610.353.8707 Fax: 610.353.4473
Summit Door, Inc. 1233 Enterprise CT Corona, CA 92882	**Millwork Supply Co.** 2225 First Avenue South Seattle, WA 98134 Tef.: (206) 622-1450 Fax :(206) 292-9176
H. Hirschmann, Ltd. 467 Sheldon Avenue West Rutland, Vermont 05777-9394 Tef.: (802)438-4447 fax: (802)438-4448	**Jim Illingworth Millwork,LLC** 8-10 8-10 Wardwell Street, Adams, New York 13605
Phon RJ Millwork Solutions e: 315-232-3433 RJ Millwork Solutions 170 Warwick Road Elverson, PA 19520 Tef.: 610-209-6635	**Eagle Window and Door, Inc.** Fax: EAGLE Window & Door, Inc. 2045 Kerper Blvd. P.O. Box 1072 Dubuque, Iowa 52004-1072 Phone: 563-556-2270

Fuente: elaboración propia

4.- DEMANDA.

4.1 INTRODUCCIÓN.

En primer lugar, en la tabla nº 14, analizaremos que estados americanos pueden tener una mayor demanda de construcción de vivienda, lo que a veces influye en la demanda de puertas de madera. Observando los incrementos de población en un estado u otro podremos presumir en que estados se darán comportamientos al alza o a la baja en el sector de la construcción y, por tanto, en la demanda de puertas de madera.

Tabla Nº14 Los 10 Estados con mayor incremento de población

Estado	abr-00	abr-90	Número	%
	(Cifras en Millones)			
California	33,87	29,76	4,11	14%
Texas	20,85	16,99	3,86	23%
Florida	15,98	12,94	3,04	23%
Georgia	8,19	6,48	1,71	26%
Arizona	5,13	3,66	1,47	40%
North Carolina	8,05	6,63	1,42	21%
Washington	5,89	4,87	1,02	21%
Colorado	4,30	3,29	1,01	31%
New York	18,98	17,99	0,99	6%
Virginia	7,08	6,19	0,89	14%
TOTAL	128,32	108,8	19,52	

Fuente: U.S. Census Bureau

California esta teniendo un incremento de población muy importante. Su buen clima y el buen desarrollo de la economía esta haciendo que exista una mayor demanda de viviendas. California como la quinta mayor economía del mundo hace que sea atractiva para tener una vivienda como inversión.

4.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El propósito de este punto será dar una visión lo mas objetiva posible sobre como se está comportando el sector de la construcción en EE.UU. intentando enfocarlo al Estado de California y cuales pueden ser las perspectivas futuras del sector en cuestión. Se intentara abordar el tema mediante datos estadísticos, índices creados por asociaciones y datos específicos proporcionados por Census Bureau y diferentes asociaciones.

4.2.1 Vivienda inicial, ventas de vivienda antigua y nueva.

Primeramente definiremos varios datos que nos serán de utilidad para entender los datos estadísticos que se expondrán en los próximos puntos:

- Vivienda Unifamiliar Individual (Single family): Vivienda para una familia.
- Vivienda Multifamiliar (Multiple family): Vivienda para más de una familia.

La vivienda en EE.UU. es un elemento primordial en la economía nacional, que suele registrar alrededor de un 15% del PIB en un año (ver tabla nº15). Consecuentemente, vivienda inicial, la venta de vivienda nueva como la antigua son indicadores de actividad muy importantes para la economía.

Tabla Nº 15 Viviendas iniciales 2000-2004

Año	Vivienda Unifamiliar	Vivienda Multifamiliar	Total
2000	1.231.000	338.000	1.569.000
2001	1.273.000	330.000	1.603.000
2002	1.364.000	347.000	1.711.000
2003	1.445.000	341.000	1.786.000
2004[3]	1.381.000	319.000	1.700.000

Fuente: NAHB (National Association of Home Builders)

Según la *"Nacional Association of Home Builders" (NAHB)*en el 2004 se sufrirá un pequeño decrecimiento en viviendas iniciales. Aunque a corto plazo habrá un pequeño decrecimiento respecto al año anterior, sí que se espera que siga el mercado de la vivienda con un comportamiento alcista a medio y largo plazo.

4.2.2 Índice del mercado de la vivienda

El índice del mercado de la vivienda esta realizado por la Asociación de constructores de viviendas, el cual mide la demanda dentro del sector de la vivienda. La muestra se lleva realizando 20 años y esta basada en una encuesta mensual a constructores. Cada mes, la encuesta pregunta a constructores las ventas actuales de viviendas individuales y expectativas de los próximos 6 meses. Cada unidad mes a mes mide la fuerza de la demanda en el mercado de la vivienda unifamiliar. El índice esta calculado en una escala de 0 a 100, donde 0 es lo peor y 100 lo máximo.

3 Los datos de 2004, son previsiones a fecha Junio 2004

Tabla Nº16 Índice del mercado de la vivienda

Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2000	71	69	61	62	62	57	58	61	61	63	65	58
2001	55	57	58	57	56	58	56	60	56	47	49	57
2002	60	58	60	61	60	60	61	55	63	63	64	65
2003	64	62	52	52	57	62	65	71	68	72	69	

Fuente: Builders Economic Council (BEC). Encuesta mensual. NAHB

Como se puede apreciar en la tabla, los últimos meses del año 2003 están augurando un incremento de demanda y buenas perspectivas para los próximos meses. Desde finales de la década de los 90 y primeros dos meses del año 2000 no se veían tan buenas perspectivas. Una mejoría en la economía americana empieza a notarse en el sector de la construcción.

4.2.3 Materiales utilizados en una vivienda

Las viviendas unifamiliares y multifamiliares están compuestas de muchos materiales que se utilizan para componer la casa. En el siguiente cuadro tratamos de evaluar que material se utiliza en cada parte de la casa que haya una puerta. Esto nos da una visión de que material es usado por los usuarios y cual puede tener mas demanda en los próximos años.

Tabla Nº 17 Materiales utilizados en Vivienda Unifamiliar y Multifamiliar

Material	Vivienda Multifamiliar	Vivienda Unifamiliar
Producto terminado (sq.ft[4].)	2.272	1.268
Producto terminado (m^2)	211.3	117.9
Puertas		
Material Puertas		
Aluminio	19%	23%
"Vinyl"	25%	30%
Acero	19%	1%
Madera	32%	17%
Aluminio revestido madera	5%	27%
Otros	2%	1%
Material Puerta Exterior		
Acero	66%	64%
Fibra de vidrio	16%	8%
Madera	18%	28%
Material de Puertas de Garaje		
Acero	88%	77%
Madera	7%	10%
Fibra de vidrio o plástico	2%	6%
Otros	3%	7%

Fuente: NAHB Research Center, 2001 Builders pratice center

[4] sq.ft. (Square feet): Metros cuadrados

Como se puede observar en una casa multifamiliar existe un predominio sobre la utilización de puertas de madera en un 32% dentro de la casa mientras que todo lo contrario para puertas que den al exterior. La seguridad juega un papel muy importante para los americanos y el acero seria el material mas utilizado para puertas exteriores con un 66% y de garaje con un 88%.

Por otra parte, en viviendas unifamiliares se incrementa mucho la utilización de madera en puertas exteriores y de garaje mientras que decrece el uso de madera en puertas interiores.

4.2.4 Remodelación de las viviendas

Las remodelaciones es un tema vital para el sector de la construcción. El gasto por vivienda en remodelaciones, arreglos y mantenimiento es bastante alto y su crecimiento va a ritmo de un 10% casi anualmente. Según indican los constructores las remodelaciones más comunes suelen ser en la cocina, baño y arreglos en las habitaciones. El 63% arreglaría la cocina como primera opción, después le seguiría la remodelación de los cuartos de baño con un 61% y un 58% los arreglos en las habitaciones. Es importante destacar que las puertas y ventanas serian el siguiente tipo de arreglo que se realizaría en una vivienda con 44%, tal y como se observa en la tabla nº18.

Tabla Nº18 Remodelaciones más comunes (2002)

Tipo de trabajo	%
Remodelación de cocina	63%
Remodelación del baño	61%
Añadiduras en habitaciones	58%
Reemplazo de puertas y ventanas	44%
Remodelación de toda la casa	38%
Añadiduras al baño	36%
Techos	32%
Porches	31%
Trabajos para discapacitados	31%
Añadir un piso	26%
Terminado del sótano	24%
Tuberías	21%
Seguro	20%

Fuente: NAHB

Además de saber que tipo de mantenimiento sufren las viviendas, será importante cifrar que gasto tiene que soportar un propietario a la hora de adquirir una vivienda. Este gasto esta creciendo a una velocidad vertiginosa. Solo entre el año 2002 y 2003 creció un 10,82%. La vivienda es costosa en la costa Oeste de EE.UU. y soportar gastos tan altos en vivienda hace que muchas familias refinancien sus casas para poder conseguir más efectivo y así llevar a cabo sus remodelaciones.

En referencia al gasto en el mantenimiento de puertas es bastante pequeño dependiendo del tipo de obra que se vaya a realizar. El gasto originado para el manteniendo es bastante bajo siendo una reforma, el reemplazo de la pieza entera o un arreglo. No suelen ser piezas que necesiten mantenimiento pero es curioso que después sea una de las piezas más comunes para ser remodeladas. En la Tabla Nº 19 se puede observar que porcentaje sobre el total de los gastos en remodelaciones es un gasto originado por puertas o puertas y ventanas en una vivienda.

Tabla Nº 19 Gastos Vivienda, por tipo de trabajo.
Propiedades compradas y ocupadas.
(Millones de $ U.S)

Tipo de Trabajo	1999	2001	2002
Total obras adiciconales	10,773	11,638	17,778
Reformas			
Suelo	2,999	5,209	5.052
Electricidad	628	482	678
Cocina	4,823	2,714	6,608
Baños	2,498	2,425	4,492
Reestructuración interna	3,151	8,451	3,588
Puertas y ventanas	756	100	223
TOTAL	33,678	37,016	35,355
% Puertas y Ventanas sobre total	2.24%	0.27%	0.63%
Total Reformas Exteriores y Modificaciones	11,351	13,307	15,383
Mayores reemplazos			
Tuberías	1,334	1,202	1,557
Techo	5,375	5,221	5,974
Ventanas	3,291	3,892	3,861
Puertas	1,188	1,364	1,354
TOTAL	19,229	23,063	25,339
% Puertas sobre Total	6.18%	5.91%	5.34%
Mantenimiento y arreglos			
Tuberías	2,548	2,471	2,646
Eléctrico	524	549	446
Techo	2,650	1,449	1,869

Puertas y ventanas	537	332	283
TOTAL	24,250	24,618	23,653
%Puertas y Ventanas sobre total	2.21%	1.35%	1.2%
TOTAL	99,281	109,642	121,507

Fuente: U.S. Census Bureau. Gastos para reparaciones y obras en Viviendas

Tanto en mantenimientos y arreglos de la vivienda y reformas el porcentaje total es mínimo. Este dato está en solo un 1% del gasto por tipo de obra en una vivienda. Por otra parte se puede ver un incremento de mas de 5% el gasto cuando la reforma es mayor.

4.3 TENDENCIAS OBSERVADAS

Según el *Western Wood Products Association* se espera un suave descenso en la construcción de nuevas viviendas y el gasto en remodelación reduciendo de esta manera la demanda de productos de madera para el próximo año. El sector de viviendas ha sido una de los agregados mas importantes en la economía americana el los últimos años, impulsando la demanda de productos de madera. A la espera de un incremento en tipos de interés para el próximo año, el efecto reducirá la construcción de nuevas viviendas, disminuyendo a 1.69 millones de unidades la creación de nuevas casas. Esta caída reducirá el volumen de madera utilizada en el sector en un 3.6%. A su vez se anticipa una bajada del 3.3% en la remodelación de casas.

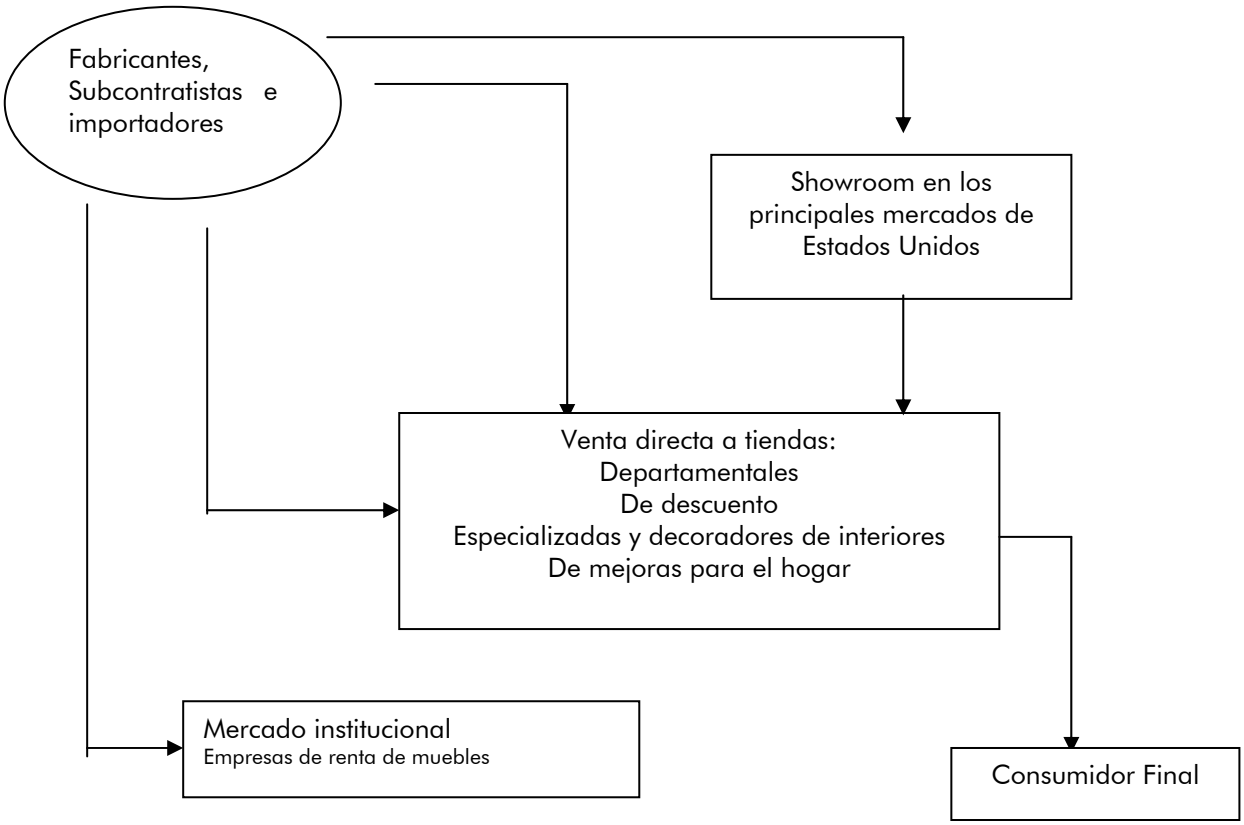
Por otra parte la asociación estima que las importaciones de productos de madera sufrirán un leve decrecimiento. Mientras tanto, mercancías que provienen de Canadá se reducirán en un 1.7% mientras que importaciones de otros países provenientes de Europa se incrementaran en un 5%. Aunque se espera un leve decremento en la actividad de en 2004 y principios del 2005, se sigue esperando una fuerte demanda sobre productos de madera siendo la madera la primera elección para la construcción y remodelación de las viviendas americanas.

5.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN

5.1.- DETERMINACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

En este sector en Estado Unidos nos encontramos cuatro canales de distribución:

- Mayoristas (wholesalers/distributors): especializados en puertas y ventanas.
- Minoristas-almacenistas: grandes centros del hogar "home centers" o centros de bricolaje. Venden al cliente final, aunque también compran en esos centros frecuentemente constructores
- "Lumber yards": son minoristas-almacenistas exclusivamente de madera.
- Distribuidores de materiales de construcción: son los menos especializados ya que compran materiales muy diversos.



En las puertas como en otros materiales de construcción hay dos mercados diferentes: productos de nueva construcción y el mercado de la remodelación. En el primero los productos de madera están demandados por el arquitecto, que siempre puede especificar el tipo de puerta que requiere una construcción determinada, por el constructor, que si bien no compra directamente sí puede exigir o sugerir que se compre un tipo determinado de puerta y en tercer lugar por propio el propietario.

En el mercado de la remodelación los productos se solicitan por medio del remodelador profesional y contratistas de obra especializados sólo en reconstrucciones, finalmente el propietario también tiene su papel demandante en este mercado. La oficina Comercial dispone de una base de datos con los diferentes canales de distribución mencionados anteriormente.

Veamos ahora más detenidamente cada uno de los canales de distribución:

5.1.1. Design Centers (DCS)

Los Centros de Diseño (DCS) suelen ser edificios especialmente acondicionados donde se agrupan diferentes showrooms, habitualmente en régimen de alquiler, que realizan de forma conjunta actividades de promoción, así como de publicidad.

La Tabla Nº 20 muestra un listado de los DCS más importantes de EE.UU, en el apartado Anexo se mostrará el listado con datos de cada uno de los DCS.

Tabla Nº20 Design Centres (DCS)

DCS	Ciudad
Design Center of the Americas **DCOTA**	Dania (FL)
New York Design Center	New York (N.Y)
Decoration & Design Building **The D&D Building**	New York (N.Y)
Architects & Designers Building **A&D**	New York (N.Y)
Atlanta Decorative Center **ADAC**	Atlanta (GA)
Washington Design Center	Washington (D.C)
Boston Design Center **BDC**	Boston (MA)
Marketplace Design Center	Philadelphia (PA)
The Merchandise Mart	Chicago (IL)

Pacific Design Center **PDC**	West Hollywood (CA)
San Francisco Design Center **SFDC**	San Francisco (CA)
Seatle Design Center **SDC**	Seatle (WA)
Dallas Market Center	Dallas (TX)

Fuente: elaboración propia

En los DCS podemos encontrar empresas fabricantes que exponen sus propios productos, así como aquellos artículos que distribuyen a través de su red de comercialización. Igualmente abundan las empresas comercializadoras que trabajan con diversos productos de diferentes proveedores con el fin de ofrecer al decorador toda la gama de productos necesaria para el interior de una vivienda; como ejemplos de este último caso tenemos DECORATOR´S WALK o PRANICH. En estos casos, la mayoría del producto que se ofrece es de estilo clásico, tanto de origen europeo como colonial americano, country, etc.

Otra modalidad -cada vez más numerosa- es la empresa que importa y comercializa productos de estilo moderno-vanguardia, habitualmente procedente de Europa. En este caso, la distribución está orientada tanto a las instalaciones como a los proyectos domésticos.

Por último, citar el caso de empresas extranjeras que optan por la implantación en el país y eligen un DCs donde instalan su oficina central y a la vez el showroom.

En éste sector se valora muy positivamente estar en los DCs por el poder de atracción que éstos ejercen sobre los compradores. Los altos costes de alquiler que supone estar en un Centro de Diseño se compensan con la promoción que éstos realizan.

La visita a los DCs está reservada a los profesionales de la decoración y solamente está permitida la entrada de particulares cuando van acompañando a su decorador o cuando se realiza la Floor Sample Sale, ésto es, la liquidación por temporada de los muebles expuestos en los showrooms.

Dando por sentado que el objetivo de la mayoría de los fabricantes españoles de muebles no es la implantación en el mercado disponiendo de un showroom propio en un DCS, lo que debemos plantearnos es la posibilidad de distribuir nuestros productos a través de las firmas anteriormente mencionadas.

En la mayoría de los casos en los que la empresa distribuye producto importado, la compra la realizan a través de los agentes que los fabricantes extranjeros tienen en el país. Estos agentes suelen ser comisionistas multicartera que ofertan toda la diversidad de productos antes comentada (muebles, lámparas, accesorios, alfombras, etc.).

Si el importador dispone de varios showrooms en diferentes Centros de Diseño, suele disponer de una oficina central de compras y, si el producto le ajusta, puede distribuirlo en todas las áreas donde dispone de *showroom*.

En la mayoría de los casos, el origen del producto, es decir, el fabricante y el país de origen, no se identifica en la exposición, solamente si hay una inversión en promoción por parte del fabricante puede aparecer su nombre en el catálogo del DCS o en *displays* en la zona del *showroom* dedicada a ese producto.

En general, por lo visto hasta ahora, el personal de venta en los showrooms de los Centros de Diseño tiene una alta cualificación, un gran conocimiento tanto del producto como de la psicología del decorador, con el cual tiene que trabajar obligatoriamente para conseguir la venta final. Muchos de ellos tienen experiencia como vendedores de muebles de los grandes fabricantes americanos y, posteriormente, pasan a trabajar con las firmas en los Centros de Diseño. Estos vendedores pueden ser la base para crear en el futuro una red de vendedores específica para el producto de nuestro país.

Citar, asimismo, que en los Centros de Diseño también podemos encontrar a muchos de los clientes habituales del producto en crudo fabricado en España, como *TRADITIONAL IMPORTS, E.G. CODI, LOUIS J. SOLO*MON, etc.

Por último, señalar que si bien en el futuro, tal como se ha dicho anteriormente, la importancia de los Centros de Diseño puede disminuir, por el momento agrupan a una parte muy importante del potencial importador norteamericano, especialmente la orientada al producto clásico de nivel medio-alto y alto. Así pues, en los viajes comerciales que el exportador se plantee realizar a Estados Unidos, se deberían incluir visitas a estos Centros, de modo que se pueda obtener una amplia información acerca del producto, sistemas de venta, etc., en un único edificio, lo cual facilita en gran medida la organización de las agendas de trabajo.

5.1.2. *Retail*

Las tiendas, suelen tener una exposición de productos de los proveedores con los que trabajan, aunque cada vez está perdiendo importancia el mantener en deposito los productos, dado que los responsables prefieren realizar sus propias inversiones y en caso de que el producto a exponer en tienda resulte a un precio muy alto, obtener -de acuerdo con sus proveedores-, una financiación a mayor plazo.

Las tiendas disponen, en ocasiones, de un pequeño almacén para gestionar la logística de sus compras. En muchos casos realizan sus compras directamente al fabricante. También es bastante habitual que un agente que representa a varios fabricantes de un mismo país, gestione tanto los detalles de la venta como los de la logística del envío.

Por otro lado, hay tiendas que compran a través de un distribuidor local que trabaja con varios fabricantes. También existe la figura del representante entre estos dos canales, que puede ser una buena opción que para introducirse en el mercado, aunque su coste repercutirá en el precio final del producto. Cuantos más canales haya entre el fabricante y el distribuidor, mayor será el incremento del precio. En este caso, y si la empresa decide utilizar el canal directo a través de un distribuidor no existirá la figura ni del importador ni el representante. Este distribuidor que en muchos casos será el importador, venderá a los diferentes canales minoristas.

La figura del representante puede ser una opción valida para desarrollar su red de distribución siempre teniendo en cuenta que habría que contar con 3 representantes por áreas geográficas: costa Oeste, costa Noreste y costa Sureste. La empresa tendrá que determinar su estrategia de mercado, si les es más interesante tres o cuatro representantes que se desarrollen en el mercado consiguiendo varios distribuidores por área o darle a un distribuidor grande toda el área.

Consecuentemente, el lema “do it yourself” está también cobrando mucha importancia y los mayores beneficiados en este factor son tiendas especializadas como Home Depot. Este tipo de tiendas compran directamente de fabricantes de todo el mundo y propios distribuidores existentes en EE.UU. El cliente final cada vez le gusta mas realizar sus propias reparaciones u obras y accede a este tipo de tiendas especializadas para comprar lo necesario.

Para aquellas empresas cuyos productos sean más adecuados para el canal de distribución del *retail,* la estrategia debería ser la anteriormente citada de visitar estos puntos de venta, ofreciendo el catálogo de una empresa, o bien, si se trata de un agente, un conjunto de catálogos con oferta complementaria.

5.1.3. Oficinas de Proyectos

Uno de los tipos de oficinas de proyectos detectado pertenece a arquitectos o interioristas, dedicados principalmente a los proyectos de decoración para viviendas. Se trata, en muchos casos, de proyectos de envergadura para viviendas de gran superficie y con inversiones elevadas. El arquitecto actúa como prescriptor y no utiliza la plataforma de los Centros de Diseño para elegir los muebles para sus clientes, sino que él mismo los elige de entre la oferta internacional. Es habitual, asimismo, que el arquitecto diseñe determinados muebles especialmente para el proyecto, en cuyo caso solicita únicamente la fabricación de las piezas concretas.

Es lógico pensar que la relación comercial con una empresa de este tipo requiere una gran flexibilidad y en ningún caso los volúmenes de venta que se alcanzan son elevados.

El segundo tipo de oficinas de proyectos detectados se puede catalogar más bien como agentes o distribuidores orientados al mercado del *contract*. En estos casos, se trata de empresas que trabajan con varios proveedores con cuya oferta optan a los proyectos de amueblamiento para hoteles, restaurantes, teatros, universidades, hospitales, etc.

El ámbito geográfico en el que se mueven estas empresas suele ser bastante amplio y para ello les resulta necesario contar con agentes en diferentes Estados o áreas geográficas. Es necesario, por esta razón, proveer a esta estructura de amplia y abundante documentación, tarifas y catálogos.

La escasez de documentación aportada por los fabricantes españoles es una de las quejas más habituales de los operadores americanos, tanto de los showrooms en Centros de Diseño como de los agentes u oficinas de proyectos. En este sentido, convendría tener en cuenta que esta demanda va a existir y hay que considerarla como una inversión en promoción absolutamente necesaria y, como tal, se debe contemplar en nuestra tarifa.

6.- MEDIOS DE PROMOCION

6.1.- FERIAS

NSDJA ANNUAL CONVENTION

Esta es la feria más importante del sector puertas que se celebra en Estados Unidos. Actualmente se llama AMD Anual Convention.

Feria anual, itinerante y de carácter monográfico, que va dirigida a un mercado muy específico que es el gran mayorista/distribuidor de puertas y molduras de alta calidad.

Actual celebración: SALT LAKE CITY, Utah
Fechas: 9 – 13 octubre 2004
Patrocina: NSDJA

http://www.amdweb.com/convention/brochure/
NSDJA: Web: www.nsdja.com

INTERNATIONAL BUILDERS' SHOW

Feria número uno sobre materiales de construcción de viviendas en EE.UU. Recibe una media de 65.000 visitas, de carácter altamente profesional, procedentes de todo el territorio nacional americano y parte del extranjero.
Convención y feria anual.
Actual celebración: Orange County Convention Center. Orlando, Florida.
Fechas: 13-16 enero 2005
Patrocina: National Association of Home Builders.
Tel.: 202/861-2109, Fax: 202/861-2104.
E-mail: icabrera@nahb.com
www.nahbexpos.com
www.BuildersShow.com

NATIONAL HARDWARE SHOW & BUILDING PRODUCTS EXPOSITION

Un gran número de empresas de la industria acuden a la feria. Más de 3.000 expositores.
Actual celebración: Orange Chicago, Illinois.
Fechas: 3-5 Abril, 2005
Patrocina la AHMA, American Hardware Manufacturers Association.
Este año se ha celebrado la feria junto con otra exposición paralela: INTERNATIONAL HARDWARE WEEK.

Tel.: 203/840-5622
Fax: 203/840-9622
E-mail: info@NationalHardwareShow.com
www.nationalhardwareshow.com

DHI'S ANNUAL CONVENTION AND EXPOSITION

Exposición anual sobre puertas y ferretería para las mismas. Acuden diversos tipos de profesionales: managers de seguridad, agentes de compra y venta, propietarios de propiedades inmobiliarias, fabricantes, distribuidores, arquitectos, especificadores y detallistas.
Actual celebración: San Antonio, Texas.
Fechas: 28-31 octubre, 2004
Patrocina: "Door and Hardware Institute"
Direccion : 14150 Newbrook Dr., Suite 200, Chantilly, VA 20151-2223.
Tel. 703/222-2010, Fax: 703/222-2410
www.dhi.org/annual/index.htm

THE INTERNATIONAL WOODWORKING FAIR

Agrupa a las mayores empresas de manufactura, distribuidores y proveedores de maquinaria de alta tecnología.
Actual celebración: Georgia World Congreso Center. Atlanta, Georgia.
Fechas: 26-29 agosto, 2004
Email: info@iwfatlanta.com
Direccion: 6525 The Corners Parkway, Suite 115 Norcross, Georgia 30092
Tel.: 770-246-0608 Fax: 770-246-0620
http://www.iwf2002.com/

6.2.- REVISTAS ESPECIALIZADAS

Building Material Dealer – National Lumbermens Publishing
www.dealer.org

Directory for the windows and doors Industry
www.windoordweb.com

Doors and Windows
www.doors-windows.com

Home Channel News
www.homechannelnews.com

Fenestration – The Magazine for the Window and Door Industry
www.fenestrationmagazine.com
Contacto: Joel Bruinooge – joel@ashlee.com

Window and Door Industry Magazine
www.windowanddoor.net

7.- MARCO LEGAL

7.1.- REGLAMENTACIÓN TÉCNICA Y CONTROL DE CALIDAD

CSI - The Construction Specifications Institute
99 Canal Center Plaza, Suite 300, Alexandria, VA 22314
Tel.: (800) 689-2900, (703) 684-0300, Fax (703) 684-0465
Web: www.csinet.org

NWWDA - National wood Window and Door Association
1400 E Touhy Ave., Ste. 470
Des Plaines, IL 60018-3337
Tel.: 847/299-5200
Fax: 847/299-1286
E-mail: admin@wdma.com
Web: www.wdma.com

WMMPA - Wood Moulding and Millwork Producers Association
507 First Street
Woodland, CA 95695
530-661-9591 / 800-550-7889
Fax: 530-661-9586
Web: www.wmmpa.com

7.2.- Homologaciones y Certificaciones

Centros y Fuentes de información sobre estándares y homologaciones.

Homologación: Estados Unidos tiene unas disposiciones en homologaciones que son diferentes a las europeas. La ISO 9000/9001 u otra homologación europea está bien considerada, pero en muchos casos, las que el mercado local exige son diferentes. Es necesario destacar que son pocas las regulaciones que a escala federal son exigidas por ley. Además puede haber exigencias a escala estatal o local y, por otro lado, están las exigencias del mercado que, si bien no son "obligatorias", el hecho de no cumplirlas puede hacer difícil la venta de la maquinaria.

El organismo federal *National Institute of Standards & Technology* (http://www.nist.gov) coordina y centraliza la información sobre normalización en EE.UU., federal o privada, proporciona referencias sobre los organismos y entidades o asociaciones de estándares sectoriales, elabora y publica determinadas normas técnicas sobre productos industriales.

Asimismo, la entidad privada *American National Standards Institute* (http://www.ansi.org), lleva a cabo múltiples actividades relacionadas con estándares. Desarrolla un gran número de ellos, actúa como árbitro de la competencia y cooperación entre la industria, el comercio y las organizaciones creadoras de normas más destacadas, publica un catálogo de estándares voluntarios norteamericanos, por productos y equipos, y tiene un catálogo propio conteniendo toda la normativa técnica. Además, ANSI presta asistencia a las empresas norteamericanas interesadas en los estándares de ISO (International Standards Organization) para abrirse mercado en el extranjero.

No se debe olvidar a la *Occupational Safety and Health Administration (OSHA)*, organismo que establece una serie de normas y estándares dirigidos a la protección de los trabajadores. Su página web es la siguiente: http://www.osha.gov y dentro de la misma, en el apartado regulaciones, encontramos una parte dedicada al Federal Register, con un buscador de estándares establecidos por OSHA (http://www.oshaslc.gov/OCIS/toc_fed_reg.html).1

Entidades de certificación.

Algunas de las normativas federales, estatales o locales exigen certificación apropiada de productos. En muchos casos el fabricante puede auto-certificarse como en el caso de los productos químicos, pero en otros se exige una certificación de un laboratorio.

Underwriters Laboratories (UL) continúa siendo la entidad de verificación y certificación de calidad y seguridad que cuenta con la mayor reputación en EE.UU., tanto en el sector público como en el privado, aunque no se dedica a todos los sectores (para más información consultar su página web: http://www.ul.com). Si bien UL es una entidad privada no lucrativa, los cargos por servicios son elevados. Por esta razón, en el gran marco competitivo estadounidense están surgiendo laboratorios independientes, con ánimo lucrativo, que ofrecen servicios de verificación y certificación a precios más competitivos. El grupo de laboratorios ***Intertek Testing Services*** (ITS), se está introduciendo agresivamente. ITS es miembro de ***American Council of Independent Laboratories*** (ACIL) y de la asociación de laboratorios independientes de ensayo y certificación más representativa. Para más información, visitar la página http://www.itsglobal.com .

8.- FORMACIÓN DEL PRECIO

8.1. – DERECHOS ARANCELARIOS.

A continuación se recoge los aranceles correspondientes a los códigos armonizados de los productos de Puertas y Ventanas de madera del Harmonized Tariff Schedule of the United States Anoted for Statistical Reporting Purposes (HTSUSA).

Tabla Nº 21 Códigos Arancelarios

CODIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN PRODUCTO	ARANCEL
4418	Obras y piezas de carpintería para construcción, incluidos los tableros celulares, los tableros para parqués, las tejas de madera	
4418.10.00	Ventanas de madera, ventanas francesas y sus marcos	3.2 %
4418.20	Puertas y sus marcos	
4418.20.40	Puertas francesas de madera (puertas con cristales)	4.8 %
4418.20.80	Puertas de madera, otras que no sean puertas francesas	4.8 %
Tratamiento Arancelario		
Fecha de entrada en Vigor (fecha del cambio más reciente en aranceles)		01/01/1999
Vigencia (fecha para cambios previstos en tarifas arancelarias)		Sin cambios Previstos
Primera Unidad de Medida		Numero
Segunda Unidad de Medida		-

Fuente: http://www.dataweb.usitc.gov/SCRIPTS/tariff/0202c44.pdf

8.2. MEDIOS DE TRANSPORTE Y COSTE

El medio de transporte para enviar la mercancía desde España a la costa Oeste de EE.UU. es básicamente a través de contenedores de 20 pies o 40 pies. La proporción que el mercado actualmente esta demandando en cuanto a uno u otro tipo de contenedor es de un 80% de 20 pies y un 20% de 40 pies. La razón fundamental por la que el importador americano demanda mas el contenedor de 20 pies es sin duda por el coste del flete.

El coste del flete de un contenedor de 20 pies está entorno a unos 3.000 dólares para el trayecto Valencia-Los Ángeles y el volumen de puertas de madera de interior que puede transportar es de unas 500 puertas. Sin embargo un contenedor de 40 pies tiene un coste de 4.500 dólares y una capacidad de unas 700 puertas de interior de madera sólida.

8.3. MEDIOS DE PAGO EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES

Al trabajar con los Estados Unidos, una de las cuestiones básicas suele ser el medio de pago a emplear, de modo que es importante asegurar en la medida de lo posible el medio de pago a la vez de minimizar el coste por este seguro.

Recomendaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (The Commercial Office, Department of Commerce, Gobierno Federal)

-Prudencia.
-Asegurarse de que la empresa compradora tenga un historial de pagos favorable (consultando al banco o contactando con organismos especializados en la obtención de estos datos).

MEDIOS Y MODOS DE PAGO MÁS HABITUALES

En los Estados Unidos no existe un control de cambios ni procedimientos que impidan el movimiento de capitales. La divisa habitual en las transacciones con los EE.UU. es el dólar, aunque depende de lo que se negocie en su momento, naturalmente.

Con las relaciones económicas plenamente consolidadas, lo más habitual en el mercado Norteamericano es el pago aplazado o la extensión de una línea de crédito a favor de la empresa cliente. Sin embargo, ante unos datos negativos en referencia al riesgo que puede presentar el comprador, se pueden negociar otro tipo de sistemas de pago, por ejemplo, el pago por adelantado, la carta de crédito, el pago contra la entrega de documentos o cualquier otro sistema habitual en el comercio internacional.

Los exportadores suelen desear que las primeras ventas a un nuevo cliente norteamericano se hagan sólo contra carta de crédito irrevocable o pago al contado contra documentos. Estas condiciones pueden poner problemas para la buena consecución de la transacción comercial.

A continuación se detallan una serie de medios de pago que ofrecen más seguridad el vendedor.

Es conveniente recordar la posibilidad de asegurar las operaciones internacionales.

Algunos de los medios de pago más utilizados en las transacciones internacionales con Estados Unidos son (ordenadas en función del riesgo, de menor a mayor):

Cobro por adelantado. No se utiliza mucho, y menos aún en el caso de nuevas relaciones comerciales.

Carta de Crédito Irrevocable o pago al contado en contra de documentos.
Se usa con bastante frecuencia. Es recomendable su uso. Sin embargo puede que el cliente o distribuidor no lo acepte.

Stand-By Letter of Credit. Ofrece gran seguridad al exportador. Por desgracia, los distribuidores y compradores americanos, a menudo, rehúsan o son incapaces, financieramente, de ofrecer tal garantía. Aun más, muchos, si no la mayoría de los bancos en los Estados Unidos, no conceden garantías. Esta forma de pagos no se usa apenas.

Pagarés (Promissory notes). En sustitución de la Cartas de Crédito, dada la rigidez de este medio de pago, algunas empresas utilizan este medio de pago.

Garantía personal. Puede ser eficaz, dependiendo de las circunstancias.

Lockbox Bank Account. Mecanismo complicado para establecer y operar, por lo que son pocas las circunstancias en las que es verdaderamente una opción.

Cheque bancario. Podría ser contra entrega de documentos. El pago mediante cheque bancario es un sistema poco utilizado aunque una vez emitido da cierta seguridad al exportador. Uno de los inconvenientes que presenta es el retraso en la recepción del pago.

Transferencia SWIFT. Podría ser contra entrega de documentos. Se trata de un medio de pago barato, muy utilizado y que permite la recepción casi inmediata del importe.

Cheque personal o de empresa. Podría ser contra entrega de documentos. Este es un sistema muy común en Estados Unidos, pero que ofrece pocas garantías al exportador (por los riesgos clásicos de los cheques), además es un sistema lento. No está recomendado su uso.

En algunas ocasiones, las empresas americanas no aceptarán otra forma de pago que no sea la de pagos aplazados (con o sin un adelanto previo). El exportador deberá encontrar la manera de minimizar el riesgo de este tipo de cobro. Dentro de esta estrategia es muy frecuente el uso del Security Interest el cual consiste en establecer una cláusula de garantía sobre la titularidad de determinadas partidas y/o cuentas a fin de asegurarnos el cobro o la propiedad de la mercancía.

El Security Interest se suele usar también en conjunto con algunos de los medios de pago relacionados más arriba.

Finalmente, recordar que como regla general, se debe consultar los medios de pago propuestos con el banco del que la empresa exportadora sea cliente a fin de establecer los medios y formas de cobro que ofrezcan mayor seguridad a un coste adecuado.

Conclusión

Este mercado se caracteriza por la gran diferencia de productos dentro del mismo, así como la escasa presencia de empresas europeas en la costa oeste. Esto último es debido a una serie de cuestiones que la empresa interesada en el mercado americano debe tener en cuenta.

- El transporte de puertas de madera es mucho mas barato desde países de su propio continente. La mayoría de las importaciones de puertas de madera provienen de Canadá y Sudamérica. Esto al final se repercute en el consumidor final.

- La diferencia arancelaria entre Europa y los países más próximos. Estos países no pagan aranceles tanto por tratados de libre comercio o convenios por ser países en vías de desarrollo.

Esto tampoco debe desanimar a la empresa Valenciana ya que siempre puede encontrar un nicho de mercado. El sector de la construcción sigue estando muy fuerte y aunque se espera una pequeña ralentización debido a la posible subida de tipos de interés, la demanda de puertas de madera seguirá siendo fuerte. Cada vez se importan más estos productos porque su demanda es creciente tanto por construcción como en remodelación.

9.- ANEXOS

9.1 ASOCIACIONES DEL SECTOR

National Sash and Door Jobbers Association

10047 Robert Trent Jones Pkwy
New Port Richey, FL 34655-4649.
Tel.: 727/372-3665
Fax: 727/372-2879
www.nsdja.com
mail@nsdja.com

Window and Door Manufacturers Association

1400 E. Touhy Ave.
Des Plaines, IL 60018
Tel.: 847/299-5200,
Fax: 847/299-1286
www.nwwda.org

National Fenestration Rating Council

1300 Spring St., Suite 500
Silver Spring, MD 20910
Tel.: 301/589-6372
Fax: 301/588-6342
www.nfrc.org

National Insulation Association – NIA

99 Canal Center Plaza, Suite 222
Alexandria, Virginia 22314
Tel.: 703/683-6422,
Fax: 703/ 549-4838
www.insulation.org

Northeast Window and Door Association

191 Clarksville Rd.
Princeton Junction, NJ 08550
Tel.: 609/799-4900,
Fax: 609/799-7032
www.nwda.net

American Institute of Architects

1735 New York Ave.
NW – Washington, DC 20006.
Tel.: 202/626-7300
http://www.aia.org/

Construction Specifiers Institute

601 Madison St.
Alexandria, VA 22314-1791
Tel.: 703/684-0300
Fax: 703/684-0465
www.csinet.org

National Association of Home Builders

1201 15th St., NW
Washington, DC 20005
Tel.: 202/822-0254
Fax: 202/861-2131
www.nahb.com

Western Wood Products Association

522 SW Fifth Ave.
Portland, OR 97204
Tel.: 503/228-1367
Fax: 503/224-3934
http://www.wwpa.org/

American Forest and Paper Association

www.afandpa.org

American Architectural Manufacturers Association

1827 Walden Office Sq., Schaumburg
IL 60173-4268
Tel.: 847/303-5664
Fax: 847/303-5774
www.aamanet.org

Forest Product Society

www.forestprod.org

The Door and Hardware Institute

Is a professional organization that serves as the resource for education and information on doors hardware, security and specialty products for the architectural openings industry.
http://www.dhi.org/

National Lumber and Building Material Dealers Association

Contiene información muy interesante sobre agencias de testado y standards

40 Ivy St., SE
Washington, DC 20003
Tel.: 800/634-8645
Fax: 202/547-7640
http://www.tjm.com/AssocLinks/AssocLinks.cfm

Wood Moulding and Millwork Producers Association

507 First St.
Woodland, CA 95695.
Tel. 916/661-9591, Fax: 916/661-9586
www.wmmpa.com

International Code Council

900 Montclair Rd.
Birmingham, AL 35213
Tel.: 205/599-9777
Fax: 205/599-9893
http://www.intlcode.org/

American National Standards Institute

Organismo Público que provee información acerca de standars.
www.ansi.org

9.2 Los DCS más importantes en Estados Unidos.

Tabla Nº 22 Design Centers

DCS	DCS
DESIGN CENTER OF THE AMERICAS (DCOTA) 1855 Griffin Road - Suite A-282 Dania, FL 33004 Tel.: 954 920 79 97 Fax: 954 920 80 66 E-mail: dcota@dcota.com Internet: www.dcota.com Contacto: Mr. Trish Basile	**NEW YORK DESIGN CENTER** 200 Lexington Avenue New York, NY 10016 Tel.: 212 679 95 00 Fax: 212 447 16 69 E-mail: dfarr@nydc.com Internet: www.nydc.com Contacto: Mr. Daniel M. Farr -Director-
DECORATION & DESIGN BUILDING (THE D&D BUILDING) 979 Third Avenue - Suite 1400 New York, NY 10022 Tel.: 212 759 54 08 Fax: 212 751 81 30 E-mail: ddinfo@ddbuilding.com Internet: www.ddbuilding.com	**ARCHITECTS & DESIGNERS BUILDING (A&D)** 150 East 58th Street New York, NY 10155 Tel.: 212 644 65 55 Contacto: Ms. Patty Ann George -Building Manager-
ATLANTA DECORATIVE CENTER (ADAC) 351 Peachtree Hills Avenue, N.E. Atlanta, GA 30305 Tel.: 404 231 17 20 Fax: 404 239 91 09 Internet: www.adacdesigncenter.com Contacto: Ms. Linda Mahar	**WASHINGTON DESIGN CENTER** 300 D Street Southwest Washington, DC 20024 Tel.: 202 554 50 53 Fax: 202 488 58 73 Contacto: Mr. Dunkin Gilkey
BOSTON DESIGN CENTER (BDC) One Design Center Place - Suite 337 Boston, MA 02210 Tel.: 202 617 338 50 62 Fax: 202 617 482 84 49 E-mail: dgilkey@bostondesing.com Internet: www.bostondesign.com Contacto: Mr. Duncan Gilkey -Presidente-	**MARKETPLACE DESIGN CENTER** 2400 Market Street Philadelphia, PA 19103 Tel.: 215 561 50 00 Internet: www.marketplacedc.com
THE MERCHANDISE MART 200 World Trade Center Chicago - Suite 470 Chicago, IL 60654 Tel.: 312 527 41 41 Fax: 312 527 77 82 Internet: www.merchandisemart.com Contacto: Mr. Thomas J. Lyman	**PACIFIC DESIGN CENTER (PDC)** 8687 Melrose Avenue - Suite 337 West Hollywood, CA 90069 Tel.: 310 657 08 00 Fax: 310 652 85 76 E-mail: ccohen@pacificdesigncenter.com Internet: www.pacificdesigncenter.com Contacto: Mr. Charles Steven Cohen –Presidente
SAN FRANCISCO DESIGN DISTRICT (SFDC) 2 Henry Adams Street San Francisco, CA 94103 Tel.: 415 490 58 00 Fax: 415 490 58 85 E-mail: info@sfdesigncenter.com Internet: www.sfdesigncenter.com Contacto: Mr. Bill R. Poland -Presidente	**SEATTLE DESIGN CENTER (SDC)** 5701 Sixth Avenue South Seattle, WA 98108 Tel.: 206 762 12 00 Internet: www.seattledesigncenter.com
DALLAS MARKET CENTER 21000 Stemmons Freeway, MS #150 Dallas, TX 75207 Tel.: 214 655 61 00 E-mail: ahood@dmcmail.com Internet: www.dallasmarketcenter.com Contacto: Ms. Alice Zimmerman	

9.3 Códigos SIC / NAICS

El gobierno Americano y Canadiense decidieron desarrollar este sistema por códigos numéricos para clasificar industrias y compañías por razones estadísticas y así crear una descripción uniforme, llamados códigos SIC (Standard Industrial Classification). Como cada economía difiere en bastantes aspectos el sistema no es el mismo pero se llama de la misma manera. Esto no quita a que muchas veces coincidan los códigos.

Cada sistema agrupa industrias por sectores industriales, con sus respectivas subdivisiones. Un numero "SIC" (hasta 8 dígitos) esta asignado a cada subdivisión. Es una manera muy fácil para conseguir información sobre un sector específico de una manera muy ordenada. Estos códigos pueden servir de mucha ayuda a la hora de buscar una empresa o negocios específicos. Con los códigos SIC se tiene acceso a cualquier información de empresas públicas o privadas hasta aquellas que puedan estar controladas por el gobierno. Los códigos SIC agrupan compañías que producen productos similares o servicios.

Los códigos están ordenados de una manera muy estructural y jerárquica. A continuación describimos un ejemplo:

El **primer digito** esta designados a divisiones económicas como Agricultura o sector manufacturero.
El **segundo digito** distingue a un grupo económico mayor, como por ejemplo producción de cereales.
El **tercer digito** denota un grupo industrial, como grano o fruta.
El **cuarto digito** especifica en la estructura jerárquica en una industria específica.

En 1999 el gobierno Americano empezó a cambiar la manera de realizar las estadísticas. En vez de agrupar estadísticamente en base a los códigos SIC tradicionales, empezaron a implementar un nuevo sistema llamado "North American Industry Classification System" NAICS Codes.

A su vez, los códigos NAICS fueron diseñados por un acuerdo entre Estados Unidos, Canadá y México. El sistema de 6 dígitos define mucho mejor las subdivisiones y lo hace mas fácil cuando se tiene que comparar con estadísticas de industrias americanas.

A continuación detallamos varias divisiones y subdivisiones con sus correspondientes códigos SIC.
321911 Wood Window and Door Manufacturing (fabricacion de puertas y ventanas de madera)

Esta industria Americana consta de que primordialmente el establecimiento fabrique unidades de ventanas y puertas de madera, sus marcos y puertas de madera revestidas de metal o plástico.

Tabla Nº 23 Códigos NAICS correspondientes con Puertas de Madera

2002 NAICS	Corresponding Index Entries
321911	Door frames and sash, wood and covered wood, manufacturing
321911	Door jambs, wood, manufacturing
321911	Door units, prehung, wood and covered wood, manufacturing
321911	Doors, combination screen-storm, wood, manufacturing
321911	Doors, wood and covered wood, manufacturing
321911	Frames, door and window, wood, manufacturing
321911	Garage doors, wood, manufacturing
321911	Louver windows and doors, made from purchased glass with wood frame
321911	Sash, door and window, wood and covered wood, manufacturing
321911	Screens, door and window, wood framed, manufacturing
321911	Storm doors and windows, wood framed, manufacturing
321911	Window frames and sash, wood and covered wood, manufacturing
321911	Window screens, wood framed, manufacturing
321911	Window units, wood and covered wood, manufacturing
321911	Windows, louver, wood, manufacturing
321911	Windows, wood and covered wood, manufacturing
321911	Wood door frames and sash manufacturing
321911	Wood window frames and sash manufacturing

423310 Wood Window and Door Wholesaler

Esta industria Americana consta de que primordialmente el comerciante mayorista distribuya madera, contrachapado, reconstitución de productos de madera, vallado de madera, ventanas y puertas y sus marcos (todos los materiales), tejados de madera, etc.

Tabla Nº 24 Códigos NAICS correspondientes a Industria Puertas y Ventanas de Madera

2002 NAICS	Corresponding Index Entries
4233	Lumber and Other Construction Materials Merchant Wholesalers
42331	Lumber, Plywood, Millwork, and Wood Panel Merchant Wholesalers
423310	Lumber, Plywood, Millwork, and Wood Panel Merchant Wholesalers

Tabla Nº 25 Distribuidores de Puertas de Madera

Razón Social	Domicilio	Teléfono:	Fax:
A1 DOOR AND BUILDING SOLUTIONS	4300 JETWAY CT. (NORTH HIGHLANDS)	9164815030	9164817397
ABILITY WINDOW & DOOR INC	911 Clear Lake Rd. (Cocoa)	(321)636-8034	(321)631-0047
ACE HARDWARE CORPORATION	2200 KENSINGTON CT (OAKBROOKS)	630-990-81-61	630-571-09-83
ACE HARDWARE SHELL LUMBER	2733 SW 27TH AV (COCONUT GROVE)	305 856-6401	305 856-0752
ADVANCED WINDOW INC	7630 Airpark Road (Gaithersburg)	(301)670-0700	(301)670-0077
AG MAURO COMPANY	310 Alpha Drive (Pittsburgh)	412-782-6600	412-967-5960
ALDEMAR	1031 N.W. 21 Street (Miami)	(305)325-9933	(305)325-9910
ALJOMA LUMBER	10300 NW 121 WAY (MEDLEY)	(305)5568003	(305)5564991
All Island Export, Inc.	1580 NW 27th Avenue (Pompano Beach)	(954)6779366	(954)6778334
ALLIED DOORS INC	151 S.W. 5 Court (Pompano Beach)	954-942-8550	954-942-8588
Aluma Craft Products	3561 N.W. 54 Street (Miami)	(305)635-4555	(305)635-4557
AMERICAN DOOR & HARDWARE INC	1558 N. Meadowcrest Blvd. (Crystal River)	(352)563-5958	352-563-5292
AMERICAN DOOR SYSTEMS INC	7211 40th St. N. (Tampa)	(813)988-6482	(813)980-6350
Amtrin Exports	4709 NW 72nd Ave (Miami)	305-592-4689	305-593-1852
ANDERSEN WINDOWS	100 4TH AVENUE, NORTH (BAYPORT)	(651) 264-5150	(651) 264-
ANDERSON INTERNATIONAL TRADING	1171 N. TUSTIN AVENUE (ANAHEIM)	(714)6668183	7146660709
ARKO J and J DOOR Service	4444 SW 71st AV (MIAMI)	(305)2623663	
B&L WHOLESALE SUPPLY INC	70 HARTFORD STREET (ROCHESTER)	716-546-6596	716-546-7326
BABCOCK LUMBER COMPANY	2220 PALMER STREET (PITTSBURGH)	(888)2390658	8882390659
Bay Area Glass & Door Service	3405 Nebraska Ave. N. (Tampa)	(813)228-0118	(813)228-0218
Bellevue Builders Supply Inc.	500 Duanesburg Road (Schenectady)	(518)355-7190	(518)355-1409
BISCAYNE LUMBER EXPORT	370 CAMINO GARDENS BLVD., STE.212	(561)3958591	5613958190
BUILDER MARTS OF AMERICA	(GREENVILLE)	(864)2976101	8642813558
BUILDING MATERIAL DISTRIBUTORS (BMD)	225 ELM AVENUE (GALT)	(209)745-3001	(209)745-2446
Building Materials Center, Inc.	6971 W. Nasa Blvd. (West Melbourne)	(321)723-8246	
C. Fred Mangin & Associates, Inc.	7220 East 90th Street (Indianapolis)	317.576.5380	317.576.5388
CALIFORNIA BUILDERS SUPPLY	HDC SACRAMENTO - 1201 BLUMENFELD	(916)9293191	9169290497
CAMERON ASHLEY BUILDING PRODUCTS	979 BATESVILLE ROAD (GREER)	(986)42976101	
CARIBBEAN LUMBER INTERNATIONAL INC	7294 SW 48TH ST (MIAMI)	305 666-2110	305 667-8479
CDM WINDOWS & DOORS	4605 SW 75TH AVENUE (MIAMI)	(305)2671011	3052671019
Central Door Distributors, Inc	150 State Street (Calumet City)	(708)862-4300	(708)862-2717
Champion Hardware, Inc.	3203 Pegasus Drive (Bakersfield)	661-399-7441	661-399-7798
CLASSIC BUILDING MATERIALS	20250 144th Ave NE, Suite 305	(425)402-4413	(877)201-9001
CLEARVIEW DISTRIBUTORS INC:	1845 Deer Creek Road (Monument)	(719)4882236	7194880038
COMMERCIAL DOOR & HARDWARE	5030 N.W. 109th AVE. SUITE 1 (SUNRISE)	954-917-9332	954-917-9335
Component Sales & Marketing Inc.	2 Renwood Court (New City)	(845)6341825	8456383304
CONCANNON LUMBER	2950 SE STARK ST (PORTLAND)	503 231-8881	503 236-5614
CONTRACTOR´S WAREHOUSE	3222 WINONA WAY #201 (NORTH	916-331-59-34	916-331-87-32
COUNTRY LUMBER INC.	96 RAILROAD AVENUE (CHESHIRE)	(203) 272-2237	(203) 272-
Custom Wholesale Floors	6950 Phillips Hwy., Suite 37 (Jacksonville)	(904)2810303	9042817706
DARTMOUTH BUILDING SUPPLY	958 Reed Road (North Dartmouth)	(508)-990-2389	(508)-990-
DEERFIELD BUILDERS SUPPLY	77 SE 2ND AVENUE (DEERFIELD BEACH)	9544271010	9545708673
DIV-PRO INTECH	280 Lock Rd (DEERFIELD BEACH)	4072562784	5617504283
DIXIE PLYWOOD AND LUMBER	3675 NW 62ND ST (MIAMI)	305 694-1007	305 694-1702
DIXIELINE LUMBER & HOME CENTERS	3250 Sports Arena Boulevard (San Diego)	619224-4120	619225-8192

Razón Social	Domicilio	Teléfono:	Fax:
Door & Hardware Supply, Inc.	(St. Petersburg)	7275728600	7275721441
DUBELL LUMBER CO	148 RT 70 EAST (MEDFORD)	6096544143	6099531783
EDLUND CO INC.	159 INDUSTRIAL PKWY. (BURLINGTON)	802/862-9661	802/862-4822
EMPIRE BUILDING MATERIALS	PO BOX 220 (BOZEMAN)	4065873191	4065873144
EMPIRE WHOLESALE LUMBER CO	2803 W. BUSCH BLVD., SUITE 104	8139335500	8139353330
ENAP, Inc.	121 EXECUTIVE DRIVE (NEW WINDSON)	845-5644900	(845)564-0073
F.P.G. WHOLESALE, INC	7190 CORAL WAY (MIAMI)	305 266-2296	305 261-6540
Florida Lumber Co	2431 NW 20th St. (Miami)	3056356412	3056334045
FLORI-DOOR	4460 N GOLDENROD RD BUILDING 102	4076734660	8002455305
FOX STEEL	312 BOSTON POST ROAD (ORANGE)	203 799-2356	203 799-8873
FPG WHOLESALE INC	7190 CORAL WAY (MIAMI)	3052662296	3052616540
FREEPORT ENTERPRISES INC	1440 JFK CAUSEWAY, SUITE 400 (NORTH	305 865-2919	305 865-1538
G. Proulx, LLC	3275 SW 42ND ST (FT LAUDERDALE)	954.327.3465	954.327.3481
GARCIA'S WINDOWS & DOORS INC	2787 NW 34TH ST (MIAMI)	3056340635	3056350646
General Hardwood & Millwork	2619 SW 2nd Avenue (Fort Lauderdale)	9544632577	9544633846
GEORGE P. COYLE & SONS	2361 Dennis St (JACKSONVILLE)	(904)356-4821	904)355-4252
Grand Rapids Sash & Door Co.	(Grand Rapids)	(616)784-0101	(616)784-7830
GULF COAST WINDOW & ENERGY	1235 NORTH LLOP W #308 (HOUSTON)	713-880-5383	713-880-5379
GULF STREAM LUMBER CO.	1415 S Federal Hwy (Boynton Beach)	561-732-9763	561-732-1643
GULFSIDE SUPPLY INC.	501 N. REO STREET (TAMPA)	8136369808	8132070143
HARDWOOD PRODUCTS CO	1585 WEST SAM HOUSTON PARKWAY	7139848904	7134648253
HARTSHORN CUSTOM CONTRACTING	8813 VENTURE CV (TAMPA)	813-620-0931	813-626-5075
HEMPSTEAD SUPPLY CORPORATION	125 TAFT AVENUE (NEW YORK)	5164816410	5164813179
Heritage Millwork Inc.	6190 Mckinley St N.W. (Ramsey)	763-3237501	763-3237655
HOLLANDER GLASS TEXAS INC	4600 S. PINEMONT DRIVE (HOUSTON)	713 460-0045	713 462-3646
Hollow Metal Specialists, Inc.	740 Apex Rd. (Sarasota)	941-379-1970	941-371-4026
Home Depot Expo			
Homestead Hardwoods	6910 C.R. 249 (Vickery)	419-684-9582	419-684-9712
Hughes Supply Inc	501 W. CHURCH STREET, STE. 100	(407)841-4755	
Huttig Building Products	P.O. Box 1041 (Chesterfield)	314-216-2600	
HUTTIG DISTRIBUTION	8435 24TH AVENUE (SACRAMENTO)	8009528614	
INTERNATIONAL WINDOWS & DOORS	1890 NW 96TH AVE. (MIAMI)	3057160057	3057160067
JACKSON LUMBER	234 PRIMROSE STREET (HAVERHILL)	978/372-7727	978/373-7443
JM Door	505 Broad Street (Utica)	(315)735-5577	(315)735-0159
Jones Lumber Co.	10711 S. Alameda St (Los Angeles)	(323) 564-6656	(323) 564-
K & D DISTRIBUTORS	508 ROOSEVELT TRL (WINDHAM)	207/892-5188	207/892-5189
Kamco Supply Corp.	80-21 St. (Brooklyn)	7187681234	7187889265
Kavanagh Sales Company, Inc.	162 Cook Lane (Marlboro)	508-485-6320	508-485-4547
KEMP HARDWARE	7305 MADISON STREET (PARAMOUNT)	562-634-25-53	562-634-20-52
KINGSTON ASSOCIATES INC	5034 SINGLETON ROAD (NORCROSS)	7709311616	7709311898
KIRKLIN SALES AND ASSOCIATES	3536 UNIVERSITY BLVD NORTH, SUITE	904 307-9546	904 745-6581
Koetter Woodworking, Inc.	533 Louis Smith Rd. (Borden)	(812)923.8875	(812)923.9048
K-Rain Mfg Corp	1640 Australian Ave (Riviera Beach)	561-844-1002	561-842-9493
L.P. INTERNATIONAL, INC	7040-A NW 77th Terrace (Medley)	305)884-2252	305)884-2349
LEVICK LUMBER INC	P.O. Box 21040 (CLEVELAND)	4404469573	4404461326
LM BARNES	PO BOX 25755 (EUGENE)	541 686-5647	541 686-4166
Logan Lumber Company	301 N. Rome Avenue (Tampa)	813-2533445	813-2519236
LONESTAR PLYWOOD & DOOR CORP.	8303 KEMPWOOD (HOUSTON)	7134679890	
Long Island Wholesalers	315 Bayview Avenue (Amityville)	6315986000	6315986020
LUMBER PRODUCTS	19855 SW 124TH AVENUE (TUALATIN)	5036923322	5036915169
MADERERA DONESTEVEZ, INC	Avenida 65 de Infanteria Rio Piedras, Km 7	787 750-2000	787 750-5080

Razón Social	Domicilio	Teléfono:	Fax:
MAIN ENTRANCE DOORS	1719 CHURCH STREET (NASHVILLE)	6153278040	
Mark Sendowski	39 Carmine St. Apto. F1 (New York)	4438583700	212-6331975
MARLIN LUMBER SALES CORP	840 WILLIS AVENUE (ALBERTSON)	5167463661	5167463686
McCarthy Inc.	79 Ross Rd. (Savannah)	912-236-4461	912-236-8675
MCLEAN THOMAS INC	266 Broadway (Buffalo)	716-852-2531	716-852-1957
M-D Wholesale Hardware	953 Seton Court (Wheeling)	847-541-0002	847-541-0003
MEEKS BUILDING CTR	1000 HUME WAY (VACAVILLE)	707-448-6335	707-448-3305
MELLS & NEBRASKA	2721 REGENT ST (ORLANDO)	407-298-5600	407-578-2881
MILENIUM SUPPLY INC.	9920 NW 21 ST (MIAMI)	305-471-0407	305-471-0712
Mill Direct Sales Inc.	5225 Nesconset Highway Suite 43 (Port	6316422800	6314744621
MOULDING ASSOCIATES, INC.	103 N. KIRBY (GARLAND)	(972) 487-6680	(972) 487-
NICK´S BUILDING SUPPLY INC.	11100 BROADWAY (CROWN POINT)	2196632279	2196634653
North Jersey Door Center	620 Island Rd. (Ramsey)	2013271414	2013270181
NORTH PACIFIC GROUP - ALLEN TIMBER CO	797 INDUSTRIAL HEART ROAD	6017355051	6017352602
NORTHWEST BUILDERS HARDWARE	2051 SUNNYDALE BLVD (CLEARWATER)	727-441-1470	727-442-3687
Omni Window and Door, Inc.	5715 Green Valley Rd. Corner of Hwy. 41 &	(920)232-2111	(920)232-5440
OREPAC BUILDING PRODUCTS	30170 SW Orepac Ave. (Wilsonville)	503-685-5499	503-682-1965
PACIFIC ADM	7327 LANKERSHIM BOULEVARD, SUITE	818 685-0243	818 255-0240
PHILADELPHIA RESERVE SUPPLY CO -	400 MACK DRIVE (CROYDON)	8003477726	2157852760
PRESTIGE LUMBER & SUPPLY INC.	1675 STATE ROAD 419 (LONGWOOD)	(407) 323-5662	(407) 321-
R & S Manufacturer's Representatives, Inc.	12632 59th Way N. (Clearwater)	(727)535-2020	(727)539-8810
R & S Window Co.	8715 SW 129th Terr (Miami)	3052566666	3052566700
R C Aluminum Industries Inc	2805 Nw 75th Ave (Miami)	305-592-1515	
R&S WINDOW CO.	8715 S.W. 129TH TERR. (MIAMI)	3052566666	3052566700
RAYMOND BUILDING SUPPLY CO	7751 BAYSHORE RD. (NORTH FORT MYERS)	8777317272 9417318300	9417310527
Rayware Hardware, Inc.	4048 Herschel St. (Jacksonville)	(904)389-6659	(904)387-0893
S&S Sales Corporation	12030 Silver Spring Road (Milwaukee)	414-464-850	414-438-8565
SABRA INTERNATIONAL INC	300 71ST STREET SUITE 430 (MIAMI	3058683663	3058685447
San Lorenzo Lumber Company	235 River St. (Santa Cruz)	(831) 426-1020	(831)427-0820
Schuham Builder's Supply Co., Inc.	4640 N. Elston Avenue (Chicago)	773-286-0123	773-286-3388
SMITH & DESHIELDS INC	165 NW 20TH ST (BOCA RATON)	18007410808 5613950808	5613958782 5613952527
SNAVELY INTERNATIONAL	600 Delwar Road (Pittsburgh)	412-885-4000	412-885-1143
Southern Cross Building Products Llc.		5616650563	5614312468
Southwest Moulding Company	3601 Pinnacle Point Drive (Dallas)	214 630-8961	214-905-1233
STEENBEKE AND SONS	112 HIGH STREET (BOSCAWEN)	6037962131	6.03797E+12
Studio 41	3160 Skokie Valley Road (Highland Park)	(847)266-1900	(847)266-0415
Taylor Cotton & Ridley, Inc.	1956 Brengle Ave. (Orlando)	(407)298-5114	(407)298-5336
TAYLOR COTTON RIDLEY INC	4410 SW 35TH TER (GAINESVILLE)	352-378-1608	352-371-0102
The Door Exchange of America, Inc.	829 Wilson Drive (Ridgeland)	601 956-4364	601 956-9104
THE DUNN CORPORATION	200 S SEAGRAVE STREET (DAYTONA	(386)226-3880	(386)226-3889
The Hallgren Company	2609 S. Country Road 1257 (Midland)	915-561-8705	915-561-5405
THE ROOF CENTER INC.	9055 COMPRINT COURT SUITE 300	3015480548	3015480828
Trade Leaf	(New York)	2125951371	2122023542
TRUITT & WHITE LUMBER CO.	642 Hearst Avenue (Berkeley)	(510)841-0511	(510)845-2604
TUMAC LUMBER CO, INC	805 SW BROADWAY-SUITE 1700	503 226-6661	503 273-2652
UNIVERSAL WINDOWS & DOORS	44 NW 167TH STR. (MIAMI)	3059499030	
WARREN HOLLOW METAL DOORS	1011 W TEXAR DRIVE (PENSACOLA)	850-432-9821	850-432-9283
WENCO DISTRIBUTORS OF HOUSTON	1615 Dart Str. (Houston)	7132245361	7132253294
Williams Distributing Company	658 Richmond NW (Grand Rapids)	(616)456-1613	
WOODLAND WINDOWS & DOORS	25 W 355 Lake Street (Roselle)	(630) 529-7445	(630) 529-

9.4- GUÍA DE NEGOCIOS EN LOS ÁNGELES

Los Ángeles, California es una ciudad frenética, pero un lugar ideal para hacer negocios. Es una mezcla de la vida tradicional estadounidense con las tendencias más actuales; el imán que atrae a cineastas, escritores, actores, actrices y todo aquel que busca la fama y lograr el llamado "sueño americano".

Desde su descubrimiento en 1769, por un grupo de exploradores españoles, se dice que la región ha sido "tocada por los ángeles". El padre Juan Crespi reconoció el gran potencial de esta tierra cuando nombró a su principal cauce fluvial con el nombre de Río de Nuestra Señora Reina de Los Ángeles de Porciúncula. Con el tiempo, la ciudad se llegó a conocer simplemente con el nombre de "La Ciudad de los Ángeles" y hoy, Los Ángeles.

Y, aun cuando su nombre ha sido abreviado, el potencial empresarial de sus residentes parece no tener freno. Además de ser el epicentro de la industria mundial del entretenimiento, el potencial económico de Los Ángeles está fuertemente impulsado por el turismo, la tecnología y la actitud de superación que ha caracterizado al estado "dorado": California.

DATOS BASICOS

Huso Horario: Tiempo del Pacífico

Geografía: El condado de Los Ángeles cubre más de 4.000 millas cuadradas en un terreno variado que incluye altiplanos, cordilleras, islas, montañas y valles. Incluye las islas de San Clemente y Santa Catalina, dos sitios famosos para ir de vacaciones. El condado hace frontera en el Este con los condados de Orange y San Bernardino; al norte con el condado de Kern, al Oeste, con Ventura y al Sur con el Océano Pacífico.

Clima: Los Ángeles disfruta de alrededor de 329 días de sol cada año y reporta una precipitación fluvial de unos 37 centímetros; no por nada el estado compite con Florida por ser el "estado del Sol". Sin embargo, es poco usual que las temperaturas varíen en un mismo día. Estas pueden empezar en los 60 grados Fahrenheit (unos 16 grados centígrados) y subir hasta los 100 grados Fahrenheit (unos 40 centígrados) antes del medio día para caer en un agradable clima de 70 grados Fahrenheit por la noche.

Código de vestimenta: La moda es, generalmente, casual, aun para los grandes eventos de negocios. Pero considera llevar algunas prendas formales en caso de necesitarlas. Si no sabes qué llevar, piensa siempre en el negro: es el color básico de la moda Angelina.

Códigos de área: Desde tu país, marca el código de acceso internacional para Estados Unidos, seguido por el código de área y el número de teléfono. En California, marca el 1 seguido del código de área y el número telefónico de siete dígitos.

Aeropuertos: Es muy sencillo llegar y salir de Los Ángeles vía aérea. Si llegas del extranjero, encontrarás que el aeropuerto internacional de Los Ángeles (LAX) está bien ubicado; relativamente cerca de la zona de Beverly Hills y de la mayoría de los lugares de playa. El aeropuerto de Ontario, es un aeropuerto pequeño que sirve las principales ciudades de Estados Unidos y algunos destinos internacionales. Este está ubicado a unos 50 kilómetros al este del centro de Los Ángeles.

Si llegas desde dentro de los Estados Unidos, el aeropuerto de Burbank es el más cercano a la zona de Hollywood, en el valle de San Fernando. Está a menos de 10 minutos de los estudios de Disney, NBC, Warner Brothers y Estudios Universal. El aeropuerto regional de Palmdale está ubicado en el valle Antelope, a unos 50 kilómetros al norte del centro cívico de Los Ángeles.

Otros medios de transporte. La línea de trenes Amtrak, el tren Metrolink y la línea de autobuses Greyhound ofrecen servicio de transporte desde los aeropuertos hasta los distintos sitios dentro del condado de Los Ángeles.

Conducir en California.: Si no hay señales en el camino, la velocidad máxima es de 25 millas por hora (en las calles de la ciudad) y 65 millas por hora en los freeways o autopistas. La mayoría de los freeways son identificados por un número y no por un nombre propio. Asegúrate de pedir informes antes de conducir. Busca en la radio los informes de tráfico antes de salir; recuerda que el área es conocida por sus congestionamientos de tráfico.

Para moverte en California.: Definitivamente, y a diferencia de otras ciudades como Nueva York o Washington, necesitas un auto para moverte de un punto a otro de Los Ángeles. El transporte público es generalmente poco conveniente y encontrar un taxi en la calle es prácticamente imposible. Estacionarse no es problema, pues la ciudad está llena de estacionamientos públicos y generalmente hay espacio para parar en la calle. Eso sí, fíjate muy bien en los señales sobre a qué hora y cuánto tiempo puedes estacionarte en la calle. Los vehículos estacionados ilegalmente reciben una infracción y/o son llevados por una grúa.

Horas hábiles: Generalmente, los negocios abren a las 8 de la mañana para cerrar a las 5 de la tarde. De lunes a viernes.

Los Ángeles es una ciudad que se mueve a la velocidad de la luz cuando se trata de hacer negocios. La gente con quien tengas una reunión, cita, desayuno o almuerzo, llegará muy puntualmente y espera que tú hagas lo mismo.

Las reuniones de trabajo tienden a ser muy cortas y muy específicas; los angelinos no pierden el tiempo en aperitivos o charlas que no tengan que ver con el negocio a tratar. Salir a comer, puede ser un asunto de media hora; no más.

Leyes sobre el tabaco: Fumar está prohibido en todos los edificios públicos, incluyendo restaurantes e incluso bares. Algunos establecimientos cuentan con mesas en el exterior donde pueden acomodar a los fumadores, pero estos son una especie casi en extinción en esta ciudad.

Impuestos: El impuesto a las ventas es de 8.25 por ciento

DATOS DE INTERES

Si estás pensando en montar una exhibición en Los Ángeles lo más importante es considerar quién es tu público (consumidor) meta. El gigantesco y famoso Centro de Convenciones puede ser un poco abrumador, con sus altísimas torres de metal y enormes cristales. Este edificio tiene más de 870 mil pies cuadrados y un espacio que da cabida a varias exposiciones al mismo tiempo. Es ideal cuando piensas en un evento de grandes magnitudes. Su dirección es: 1201 S. Figueroa St., Los Angeles, CA Tel: (213) 741-1151.

El California Mart, ubicado en un área elegante de la ciudad, puede ser una alternativa. Este cuenta con varios salones, exhibidores, patios exteriores y un teatro que permite a los vendedores mostrar sus productos en un estilo diferente. Dirección: 110 E. Ninth St., Los Angeles, CA 90079. Tel: (213) 630-3600.

9.5. – CONVENIO HISPANO-ESTADOUNIDENSE

BOE 22-12-1990, núm. 306, [pág. 38251] RECTIFICACIONES: BOE 24-2-1993, núm. 47, [pág. 5881]

INSTRUMENTO de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta, hecho en Madrid el 22 de Febrero de 1990 . ("Boletín Oficial del Estado" de 22 de diciembre de 1990.)

JUAN CARLOS I, REY DE ESPAÑA

Por cuanto el día 22 de febrero de 1990, el Plenipotenciario de España firmó en Madrid, juntamente con el Plenipotenciario de los Estados Unidos de América, nombrados ambos en buena y debida forma al efecto, el Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta, formando parte integrante del mismo un Protocolo anejo,

Vistos y examinados los treinta artículos del Convenio y el texto del Protocolo,

Concedida por las Cortes Generales la autorización prevista en el artículo 94.1 de la Constitución .

Vengo en aprobar y ratificar cuanto en él se dispone, como en virtud del presente lo apruebo y ratifico, prometiendo cumplirlo, observarlo y hacer que se cumpla y observe puntualmente en todas sus partes, a cuyo fin, para su mayor validación y firmeza mando expedir este Instrumento de Ratificación firmado por Mí, debidamente sellado y refrendado por el infrascrito Ministro de Asuntos Exteriores.

Dado en Madrid a 25 de octubre de mil novecientos noventa.- JUAN CARLOS R.- El Ministro de Asuntos Exteriores, Francisco Fernández Ordóñez.

CONVENIO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICION Y PREVENIR LA EVASION FISCAL RESPECTO DE LOS IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

El Reino de España y los Estados Unidos de América, deseando concluir un Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta, han acordado lo siguiente:

Artículo 1 Ámbito general

1. Este Convenio se aplica a las personas residentes de uno o de ambos Estados contratantes salvo que en el propio Convenio se disponga otra cosa.
2. El Convenio no limita en forma alguna las exclusiones, exenciones, deducciones, créditos o cualquier otra desgravación existente o que se establezca en el futuro:
    a. Por las leyes de cualquiera de los Estados contratantes; o
    b. Por cualquier otro acuerdo entre los Estados contratantes.
3. No obstante las disposiciones del Convenio, excepto las contenidas en el apartado 4, un Estado contratante puede someter a imposición a sus residentes [tal como se definen en el artículo 4 (residencia)], y por razón de ciudadanía puede someter a imposición a sus ciudadanos, como si el Convenio no hubiese entrado en vigor.
4. Las disposiciones del apartado 3 no afectarán:

5. A los beneficios concedidos por un Estado contratante con arreglo al apartado 2 del artículo 9 (Empresas asociadas), con arreglo al apartado 4 del artículo 20 (pensiones, anualidades, pensiones alimenticias y ayudas por hijos), y con arreglo a los artículos 24 (deducción por doble imposición), 25 (no discriminación) y 26 (procedimiento amistoso); y

6. A los beneficios concedidos por un Estado contratante con arreglo a los artículos 21 (funciones públicas), 22 (estudiantes y personas en prácticas) y 28 (agentes diplomáticos y funcionarios consulares), a personas que no sean nacionales ni tengan estatuto de inmigrante en ese Estado.

Artículo 2. Impuestos comprendidos

1. Los impuestos existentes a los que se aplica este Convenio son:

    a. En España:

        i. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas; y

        ii. El Impuesto sobre Sociedades.

    b. En los Estados Unidos: Los impuestos federales sobre la renta que establece el Código de Rentas Internas (excluidas las contribuciones a la Seguridad Social), y los impuestos especiales sobre las primas de seguros pagadas a aseguradores extranjeros y sobre fundaciones privadas. Sin embargo, el Convenio se aplicará a los impuestos especiales sobre las primas de seguros pagadas a aseguradores extranjeros solamente en la medida en que los riesgos cubiertos por tales primas no hayan sido reasegurados con personas que no tengan derecho a la exención de dichos impuestos con arreglo a éste o a cualquier otro Convenio aplicable a los mismos.

2. El Convenio se aplicará igualmente a los impuestos de naturaleza idéntica o análoga que se establezcan con posterioridad a la fecha de la firma del mismo y que se añadan a los actuales o les sustituyan. Las autoridades competentes de los Estados contratantes se notificarán mutuamente los cambios importantes que se hayan introducido en sus respectivas legislaciones fiscales y las publicaciones oficiales relativas a la aplicación del Convenio.

Artículo 3. Definiciones generales

1. A los efectos del presente Convenio, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente:

a. El término «España» significa el Estado español y, en sentido geográfico, el territorio del Estado español, incluyendo cualquier zona exterior al mar territorial en la que, de acuerdo con el Derecho internacional y su legislación interna, el Estado español pueda ejercer en el futuro jurisdicción o derechos de soberanía respecto del suelo y subsuelo marinos y aguas suprayacentes, y de sus recursos naturales; y

b. La expresión «Estados Unidos» significa los Estados Unidos de América y, en sentido geográfico, sus estados, el Distrito de Columbia, su mar territorial y cualquier zona exterior a su mar territorial en la que, de acuerdo con el Derecho internacional y su legislación interna, los Estados Unidos puedan ejercer jurisdicción o derechos de soberanía respecto del suelo y subsuelo marinos y aguas suprayacentes, y de sus recursos naturales.

c. Las expresiones «un Estado contratante» y «el otro Estado contratante» significan España o Estados Unidos, según el contexto.

d. El término «persona» comprende las personas físicas, las sociedades y cualquier otra agrupación de personas.

e. El término «sociedad» significa cualquier persona jurídica o cualquier entidad que se considere persona jurídica a efectos impositivos.

f. Las expresiones «empresa de un Estado contratante» y «empresa del otro Estado contratante» significan, respectivamente, una empresa explotada por un residente de un Estado contratante y una empresa explotada por un residente del otro Estado contratante.

g. El término «nacional» significa:

   i. Toda persona física que posea la nacionalidad de un Estado contratante; y

   ii. Toda persona jurídica, asociación o entidad constituida conforme a la legislación vigente en un Estado contratante.

h. La expresión «tráfico internacional» significa todo transporte por buque o aeronave, salvo cuando dicho transporte se realice solamente entre lugares situados en el otro Estado contratante.

i. La expresión «autoridad competente» significa:

   i. En el caso de España: El Ministro de Economía y Hacienda o su representante autorizado; y

   ii. En el caso de Estados Unidos: El Secretario del Tesoro o su delegado.

2. Para la aplicación del Convenio por un Estado contratante, cualquier término no definido en el mismo tendrá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente y sin perjuicio de las disposiciones del artículo 26 (procedimiento amistoso), el significado que se le atribuya por la legislación de ese Estado relativa a los impuestos que son objeto del Convenio.

Artículo 4. Residencia

1. A los efectos de este Convenio, la expresión «residente de un Estado contratante» significa toda persona que en virtud de la legislación de ese Estado esté sometida a imposición en él por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, lugar de constitución o cualquier otro criterio de naturaleza análoga. Sin embargo, esta expresión no incluye a las personas que estén sujetas a imposición en ese Estado exclusivamente por las rentas que obtengan procedentes de fuentes situadas en ese Estado.

2. Cuando en virtud de las disposiciones del apartado 1 una persona física sea residente de ambos Estados contratantes, su situación se resolverá de la siguiente manera:

    a. Esta persona será considerada residente del Estado donde tenga una vivienda permanente a su disposición; si tuviera una vivienda permanente a su disposición en ambos Estados, se considerará residente del Estado con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales).

    b. Si no pudiera determinarse el Estado en el que dicha persona tiene el centro de sus intereses vitales, o si no tuviera una vivienda permanente a su disposición en ninguno de los Estados, se considerará residente del Estado donde viva habitualmente.

    c. Si viviera habitualmente en ambos Estados o no lo hiciera en ninguno de ellos, se considerará residente del Estado del que sea nacional.

    d. Si fuera nacional de ambos Estados o no lo fuera de ninguno de ellos, las autoridades competentes de los Estados contratantes resolverán el caso mediante acuerdo amistoso.

3. Cuando en virtud de las disposiciones del apartado 1, una persona que no sea persona física sea residente de ambos Estados contratantes, las autoridades competentes de los Estados contratantes harán lo posible por resolver la cuestión mediante acuerdo amistoso y determinar el modo de aplicación del Convenio a esa persona.

Si las autoridades competentes no pudieran alcanzar un acuerdo, dicha persona no se considerará residente de ninguno de los Estados contratantes, excepto respecto de los pagos a que se refieren los apartados 1 a 4 del artículo 10 (dividendos), el artículo 11 (intereses) y el artículo 12 (cánones), efectuados por esa persona.

Artículo 5. Establecimiento permanente

1. A los efectos del presente Convenio, la expresión «establecimiento permanente» significa un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza toda o parte de su actividad.

2. La expresión «establecimiento permanente» comprende, en especial:

    a. Las sedes de dirección.

    b. Las sucursales.

    c. Las oficinas.

    d. Las fábricas.

    e. Los talleres, y

    f. Las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

3. Las obras de construcción, instalación o montaje, o las instalaciones o plataformas o barcos de perforación utilizados para la exploración o explotación de recursos naturales, sólo constituyen establecimiento permanente si su duración excede de seis meses.

    A los efectos del cálculo de los límites temporales a que se refiere este apartado, las actividades realizadas por una empresa asociada a otra empresa en el sentido del artículo 9 (empresas asociadas), se considerarán realizadas por la empresa mencionada en último lugar si las actividades de ambas empresas coinciden sustancialmente, a menos que se realicen simultáneamente.

4. No obstante las disposiciones precedentes de este artículo, se considerará que la expresión «establecimiento permanente» no incluye:

    a. La utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la empresa.

    b. El mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas.

c. El mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa.

d. El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la empresa.

e. El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar para la empresa cualquier otra actividad de carácter auxiliar o preparatorio.

f. El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin del ejercicio combinado de las actividades mencionadas en los subapartados a) a e), siempre que en conjunto la actividad del lugar fijo de negocios conserve su carácter auxiliar o preparatorio.

5. No obstante las disposiciones de los apartados 1 y 2, cuando una persona -distinta de un agente que goce de un estatuto independiente, al que es de aplicación el apartado 6- actúe por cuenta de una empresa y ostente y ejerza habitualmente en un Estado contratante poderes que le faculten para concluir contratos en nombre de la empresa, se considerará que esa empresa tiene un establecimiento permanente en ese Estado respecto de todas las actividades que esa persona realice para la empresa a menos que las actividades de esa persona se limiten a las mencionadas en el apartado 4 y que, de haber sido realizadas por medio de un lugar fijo de negocios, no hubieran determinado la consideración de este lugar fijo como establecimiento permanente con arreglo a las disposiciones de ese apartado.

6. No se considerará que una empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado contratante por el mero hecho de que realice actividades en ese Estado por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente que goce de un estatuto independiente, siempre que dichas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad.

El hecho de que una sociedad residente de un Estado contratante controle o sea controlada por una sociedad residente del otro Estado contratante, o realice actividades en ese otro Estado (ya sea mediante establecimiento permanente o de otra manera), no convierte por si solo a cualquiera de tales sociedades en establecimiento permanente de la otra.

Artículo 6. Rentas inmobiliarias

1. Las rentas que un residente de un Estado contratante obtenga de bienes inmuebles (incluidas las rentas de explotaciones agrícolas o forestales) situados en el otro Estado contratante, pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. La expresión «bienes inmuebles» tendrá el significado que le atribuya el Derecho del Estado contratante en que los bienes en cuestión estén situados. La expresión incluye, en cualquier caso, los bienes accesorios, el ganado y el equipo utilizados en las explotaciones agrícolas y forestales, los derechos a los que sean aplicables las disposiciones del Derecho privado relativas a los bienes inmuebles, y el derecho a percibir pagos variables o fijos en contraprestación por la explotación o el derecho a la explotación, de depósitos minerales, fuentes y otros recursos naturales. Los buques, aeronaves y contenedores utilizados en el tráfico internacional no tienen la consideración de bienes inmuebles.

3. Las disposiciones del apartado 1 son aplicables a las rentas derivadas del uso directo, arrendamiento o uso en cualquier otra forma de los bienes inmuebles.

4. Las disposiciones de los apartados 1 y 3 son aplicables igualmente a las rentas derivadas de los bienes inmuebles de una empresa y de los bienes inmuebles utilizados para la prestación de servicios personales independientes.

5. Cuando la propiedad de acciones u otros derechos en una sociedad u otra entidad atribuya a su dueño el derecho al disfrute de los bienes inmuebles detentados por la sociedad o entidad, las rentas del uso directo, arrendamiento o uso en cualquier otra forma de tal derecho de disfrute pueden someterse a imposición en el Estado contratante en que los bienes inmuebles estén situados.

Artículo 7. Beneficios empresariales

1. Los beneficios de una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice o haya realizado actividades en el otro Estado contratante mediante un establecimiento permanente situado en ese otro Estado. Si la empresa realiza o ha realizado su actividad de dicha manera, los beneficios pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse a ese establecimiento permanente.

2. Sin perjuicio de las disposiciones del apartado 3, cuando una empresa de un Estado contratante realice su actividad en el otro Estado contratante mediante un establecimiento permanente situado en ese otro Estado, en cada Estado contratante se atribuirán a dicho establecimiento permanente los beneficios que éste hubiera podido obtener de ser una empresa distinta e independiente que realizase las mismas o similares actividades en las mismas o similares condiciones.

3. Para la determinación de los beneficios del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos en los que se haya incurrido para la realización de los fines del establecimiento permanente, incluyendo los gastos de investigación y desarrollo, los intereses y otros gastos similares y una participación razonable en los gastos de dirección y generales de administración, tanto si se efectuaron en el Estado en que se encuentra el establecimiento permanente como en otra parte.

4. No se atribuirán beneficios a un establecimiento permanente por razón de la simple compra de bienes o mercancías para la empresa.

5. A los efectos de este Convenio, los beneficios imputables al establecimiento permanente comprenderán solamente los beneficios o las pérdidas derivados de los activos o las actividades del establecimiento permanente y se determinarán cada año por el mismo método, a no ser que existan motivos válidos y suficientes para proceder de otra forma.

6. Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros artículos del Convenio, las disposiciones de aquéllos no quedarán afectadas por las del presente artículo.

Artículo 8. Transporte marítimo y aéreo

1. Los beneficios de una empresa de un Estado contratante obtenidos de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

2. Las disposiciones del apartado 1 se aplicarán también a los beneficios obtenidos de la participación en un «pool», en una explotación en común, o en un organismo internacional de explotación.

Artículo 9. Empresas asociadas

1. Cuando

   a. Una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante; o

   b. Unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante,

   y en uno y otro caso las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir esas condiciones, y que de hecho no se han obtenido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esa empresa y sometidos a imposición en consecuencia.

2. Cuando un Estado contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese Estado, y someta en consecuencia a imposición, los beneficios respecto de los cuales una empresa del otro Estado contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que se hubieran obtenido por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen convenido entre dos empresas independientes, ese otro Estado efectuará el ajuste correspondiente del montante del impuesto percibido sobre esos beneficios. Para la determinación de dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio, consultándose las autoridades competentes de los Estados contratantes en caso necesario.

Artículo 10. Dividendos

1. Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Sin embargo, dichos dividendos podrán también someterse a imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que paga los dividendos, y conforme a la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los dividendos es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del:

    a. 10 por 100 del importe bruto de los dividendos si el beneficiario efectivo es una sociedad que posea al menos el 25 por 100 de las acciones con derecho de voto de la sociedad que paga los dividendos.

    b. 15 por 100 del importe bruto de los dividendos en los demás casos.

    Este apartado no afecta a la imposición de la Sociedad respecto de los beneficios con cargo a los cuales se pagan los dividendos.

3. El término «dividendos» empleado en el presente artículo significa los rendimientos de las acciones u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como las rentas de otras participaciones sociales sujetas al mismo régimen fiscal que los rendimientos de las acciones por la legislación del Estado en que resida la sociedad que los distribuye. El término «dividendos» incluye también los rendimientos de otras operaciones, incluso las de crédito, que atribuyan el derecho a participación en los beneficios, en la medida en que se consideren como tales por la legislación del Estado contratante del que procedan los rendimientos.

4. Las disposiciones de los apartados 1 y 2 no serán aplicables si el beneficiario efectivo de los dividendos, residente de un Estado contratante, ejerce o ha ejercido en el otro Estado contratante del que es residente la sociedad que paga los dividendos una actividad industrial o comercial mediante un establecimiento

permanente situado en ese otro Estado, o presta o ha prestado en ese otro Estado servicios personales independientes mediante una base fija situada en el mismo, y los dividendos son imputables a dicho establecimiento permanente o base fija. En tal caso se aplicarán las disposiciones del artículo 7 (beneficios empresariales) o del artículo 15 (servicios personales independientes), según proceda.

5. Un Estado contratante no podrá exigir ningún impuesto sobre los dividendos pagados por una sociedad que no sea residente de ese Estado, salvo en la medida en que los dividendos se paguen a un residente de ese Estado o sean imputables a un establecimiento permanente o a una base fija situada en ese Estado.

Artículo 11. Intereses

1. Los intereses procedentes de un Estado contratante y obtenidos por un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Sin embargo, dichos intereses pueden también someterse a imposición en el Estado contratante del que procedan y de acuerdo con la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo de los intereses es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del 10 por 100 del importe bruto de los intereses.

3. No obstante las disposiciones del apartado 2:

   a. Los intereses cuyo beneficiario efectivo sea un Estado contratante, sus subdivisiones políticas o Entidades locales, y las agencias gubernamentales que las autoridades competentes determinen de común acuerdo, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado;

   b. Los intereses de préstamos a largo plazo (a partir de cinco años) concedidos por Bancos u otras Instituciones financieras residentes de un Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en ese Estado, y

   c. Los intereses pagados en relación con la venta a crédito de equipos industriales, comerciales o científicos sólo pueden someterse a imposición en el Estado contratante del que el beneficiario efectivo de los intereses sea residente.

4. El término «intereses» empleado en el presente artículo significa los rendimientos de los créditos de cualquier naturaleza, con o sin garantía hipotecaria, y, sin perjuicio del apartado 3 del artículo 10 (dividendos), con o sin derecho a participar en los beneficios del deudor, y en particular los rendimientos de fondos públicos y de bonos u obligaciones, incluidos las primas y lotes unidos a estos títulos, bonos u obligaciones, así como cualesquiera otras rentas que se sometan al mismo régimen que los rendimientos de los capitales prestados por la legislación del Estado contratante del que las mismas procedan. Las penalizaciones por mora en el pago no tendrán la consideración de intereses a los efectos del presente Convenio.

5. Las disposiciones de los apartados 1, 2 y 3 no serán aplicables si el beneficiario efectivo de los intereses, residente de un Estado contratante, ejerce o ha ejercido en el otro Estado contratante del que proceden los intereses, una actividad comercial o industrial mediante un establecimiento permanente situado en ese otro Estado o presta o ha prestado unos servicios personales independientes mediante una base fija situada en él, y los intereses son imputables a ese establecimiento permanente o base fija. En tal caso serán aplicables las disposiciones del artículo 7 (beneficios empresariales) o del artículo 15 (servicios personales independientes), según proceda.

6. A los efectos de este artículo, los intereses se considerarán procedentes de un Estado contratante cuando el deudor sea el propio Estado o una subdivisión política, Entidad local o residente de ese Estado. Sin embargo, cuando el deudor de los intereses, sea o no residente de un Estado contratante, tenga en un Estado contratante un establecimiento permanente o una base fija y tales intereses se soporten por ese establecimiento permanente o base fija, los intereses se considerarán procedentes del Estado contratante donde estén situados el establecimiento permanente o la base fija.

7. Cuando, por razón de las relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario efectivo de los intereses o de las que uno y otro mantengan con otras personas, el importe de los intereses, habida cuenta del crédito por el que se pagan, exceda del que hubieran convenido el deudor y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este artículo no serán aplicables más que a este último importe. En tal caso, el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

Artículo 12. Cánones

1. Los cánones procedentes de un Estado contratante y obtenidos por un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Sin embargo, dichos cánones pueden también someterse a imposición en el Estado contratante del que procedan y de acuerdo con la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo es un residente del otro Estado contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del:

    a. 5 por 100 del importe bruto de los cánones pagados por el uso, o el derecho al uso, de derechos de autor sobre obras literarias, de teatro, musicales o artísticas;

    b. 8 por 100 del importe bruto de los cánones percibidos como retribución por el uso, o el derecho al uso, de películas cinematográficas, o películas, cintas y otros medios de transmisión o reproducción de la imagen o el sonido, y del importe bruto de los cánones por el uso, o el derecho al uso, de equipos

industriales, comerciales o científicos, y por derechos de autor sobre obras científicas, y

c. 10 por 100 del importe bruto de los cánones en los demás casos.

No obstante las demás disposiciones de este apartado, los cánones percibidos como retribución por prestaciones de asistencia técnica se gravarán al tipo aplicable a los cánones correspondientes a los derechos o bienes en relación con los que la asistencia técnica se presta. A dicho efecto, la base imponible se determinará con deducción de los costes de trabajo y de materiales en que se haya incurrido para la obtención de tales cánones.

3. El término «cánones» empleado en este Convenio significa las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o el derecho al uso, de derechos de autor sobre obras literarias, de teatro, musicales, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas o películas, cintas y otros medios de reproducción de la imagen y el sonido, las patentes, marcas, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos u otros derechos o bienes similares, o por el uso, o el derecho al uso, de equipos industriales, comerciales o científicos, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas. También incluye los pagos por prestaciones de asistencia técnica realizadas en un Estado contratante por un residente del otro Estado, cuando dicha asistencia se preste en relación con la utilización de derechos o bienes de esa naturaleza. El término «cánones» incluye también las ganancias derivadas de la enajenación de dichos bienes o derechos, en la medida en que las ganancias se determinen en función de la productividad, uso o transmisión de los mismos.

4. Las disposiciones de los apartados 1 y 2 no serán aplicables si el beneficiario efectivo de los cánones, residente de un Estado contratante, ejerce o ha ejercido en el otro Estado contratante de donde proceden los cánones una actividad industrial o comercial mediante un establecimiento permanente situado en ese otro Estado o presta o ha prestado unos servicios personales independientes mediante una base fija situada en él, y los cánones son imputables a ese establecimiento permanente o a esa base fija. En tal caso serán aplicables las disposiciones del artículo 7 (beneficios empresariales) o del artículo 15 (servicios personales independientes), según proceda.

5. A los efectos de este artículo los cánones se considerarán procedentes de un Estado contratante cuando el pagador sea el propio Estado o una de sus subdivisiones políticas o Entidades locales o un residente de ese Estado. Cuando, sin embargo, el pagador de los cánones, sea o no residente de un Estado contratante, tenga en uno de los Estados contratantes un establecimiento permanente o una base fija en relación con los cuales se haya contraído la obligación de pago de los cánones, y que soporten la carga de los mismos, los cánones se considerarán procedentes del Estado en que estén situados el establecimiento permanente o la base fija. Cuando el pagador de los cánones no sea residente de ninguno de los Estados ni los

cánones se soporten por un establecimiento permanente o base fija en uno de los Estados contratantes, pero los cánones se refieran al uso, o al derecho al uso en uno de los Estados contratantes, de los bienes o derechos comprendidos en el apartado 3, los cánones se considerarán procedentes de ese Estado.

6. Cuando por razón de las relaciones especiales existentes entre el pagador y el beneficiario efectivo de los cánones o de las que uno y otro mantengan con otras personas, el importe de los cánones, habida cuenta del uso, derecho o información por los que se paguen exceda del que hubieran convenido el pagador y el beneficiario efectivo en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este artículo no serán aplicables más que a este último importe. En tal caso, el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio.

Artículo 13. Ganancias de capital

1. Las ganancias que un residente de un Estado contratante obtenga de la enajenación de bienes inmuebles situados en el otro Estado contratante, pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. Las ganancias derivadas de la enajenación de acciones participaciones u otros derechos en una Sociedad u otra persona jurídica cuyo activo consista, directa o indirectamente, principalmente en bienes inmuebles situados en España, pueden someterse a imposición en España.

3. Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles que estén afectos a un establecimiento permanente que una Empresa de un Estado contratante tenga o haya tenido en el otro Estado contratante, o que estén afectos a una base fija de la cual un residente de un Estado contratante disponga o haya dispuesto en el otro Estado contratante para la prestación de servicios personales independientes, y las ganancias de la enajenación de tal establecimiento permanente (sólo o con la totalidad de la Empresa), o de tal base fija, pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

4. Además de las ganancias sometidas a imposición con arreglo a los apartados precedentes de este artículo, las ganancias obtenidas por un residente de un Estado contratante en la enajenación de acciones, participaciones u otros derechos en el capital de una Sociedad, u otra persona jurídica residente del otro Estado contratante, pueden someterse a imposición en ese otro Estado contratante si el perceptor de la ganancia de capital detentó durante el período de los doce meses precedentes a la enajenación una participación, directa o indirecta, de, al menos, el 25 por 100 del capital de dicha Sociedad o persona jurídica. Tales ganancias de capital se considerarán obtenidas en ese otro Estado en la medida necesaria para evitar la doble imposición.

5. Las ganancias obtenidas por una Empresa de un Estado contratante en la enajenación de buques, aeronaves o contenedores explotados en tráfico internacional sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

6. Las ganancias referidas en el artículo 12 (cánones) solamente pueden someterse a imposición con arreglo a las disposiciones del artículo 12.

7. Las ganancias derivadas de la enajenación de bienes distintos de los mencionados en los apartados 1 a 6 sólo pueden someterse a imposición en el Estado contratante del que sea residente el transmitente.

Artículo 14. Imposición sobre sucursales

1. No obstante las restantes disposiciones del presente Convenio, una Sociedad residente de España podrá someterse en los Estados Unidos a un impuesto adicional a la imposición aplicable con arreglo a las restantes disposiciones del mismo. Dicho impuesto adicional no podrá exceder del:

    a. 10 por 100 de la «cuantía equivalente al dividendo» de los beneficios de la Sociedad que estén efectivamente vinculados (o se traten como efectivamente vinculados) a la realización de una actividad comercial o industrial en los Estados Unidos y sean imputables a un establecimiento permanente en los Estados Unidos o estén sometidos a imposición en los Estados Unidos con arreglo al artículo 6 (rentas de bienes inmuebles) o al apartado 1 del artículo 13 (ganancias de capital), y

    b. 10 por 100 del exceso, si lo hubiere, de los intereses deducibles en los Estados Unidos para la determinación de los beneficios de la Sociedad que sean imputables a un establecimiento permanente en los Estados Unidos o estén sometidos a imposición en los Estados Unidos con arreglo al artículo 6 (rentas de bienes inmuebles) o al apartado 1 del artículo 13 (ganancias de capital), sobre los intereses pagados por o con cargo a ese establecimiento permanente o actividad comercial o industrial en los Estados Unidos. Cuando se trate de Bancos residentes en España el impuesto aplicable con arreglo a este subapartado no podrá exigirse a un tipo superior al 5 por 100.

2. No obstante las restantes disposiciones de este Convenio, cuando una Sociedad residente de los Estados Unidos realice actividades empresariales en España mediante un establecimiento permanente ahí situado u obtenga rentas sometidas a imposición en España con arreglo al artículo 6 (rentas de bienes inmuebles) o al apartado 1 del artículo 13 (ganancias de capital), España podrá aplicar, además de la imposición exigible conforme a otras disposiciones del presente Convenio y con arreglo a su legislación interna, un impuesto sobre los beneficios imputables al establecimiento permanente o las rentas citadas más arriba, netos del Impuesto sobre Sociedades relativo a dichos beneficios o rentas, y sobre los intereses

deducibles para la determinación de tales beneficios o rentas semejantes a los intereses a los que se refiere al apartado 1, b). El impuesto adicional no podrá exigirse a un tipo superior al 5 por 100 respecto de los intereses deducibles citados más arriba cuando se trate de Bancos residentes de los Estados Unidos, ni a un tipo superior al 10 por 100 en los restantes casos.

Artículo 15. Servicios personales independientes

1. Sin perjuicio de las disposiciones del artículo 7 (beneficios empresariales), las rentas que un residente de un Estado contratante obtenga de la prestación de servicios profesionales o actividades similares de carácter independiente, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado. Sin embargo, dichas rentas pueden someterse a imposición en el otro Estado contratante si ese residente dispone o ha dispuesto regularmente de una base fija en el otro Estado contratante para la realización de dichas actividades. En tal caso, solamente podrán someterse a imposición en ese otro Estado contratante las rentas imputables a dicha base fija.

2. La expresión «servicios profesionales» comprende especialmente las actividades independientes de carácter científico, literario, artístico, educativo o pedagógico, así como las actividades independientes de Médicos, Abogados, Ingenieros, Arquitectos, Dentistas y Contables.

Artículo 16. Servicios personales dependientes

1. Sin perjuicio de las disposiciones de los artículos 20 (pensiones, anualidades, pensiones alimenticias y ayudas por hijos) y 21 (funciones públicas) los sueldos, salarios y otras remuneraciones similares obtenidas por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado a no ser que el empleo se ejerza en el otro Estado contratante. Si el empleo se ejerce en ese otro Estado, las remuneraciones percibidas por tal concepto pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

2. No obstante las disposiciones del apartado 1, las remuneraciones obtenidas por un residente de un Estado contratante por razón de un empleo ejercido en el otro Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar si:

    a. El preceptor permanece en el otro Estado durante un período o períodos que no excedan en conjunto de ciento ochenta y tres días durante cualquier período de doce meses;

    b. Las remuneraciones se pagan por o en nombre de una persona empleadora que no sea residente del otro Estado, y

    c. Las remuneraciones no se soportan por un establecimiento permanente o una base fija que la persona empleadora tenga en el otro Estado.

3. No obstante las disposiciones precedentes de este artículo, las remuneraciones obtenidas por razón de un empleo como miembro regular de la tripulación de un buque o aeronave explotados en tráfico internacional por una Empresa de un Estado contratante pueden someterse a imposición en ese Estado.

Artículo 17. Limitación de beneficios

1. Una persona residente de un Estado contratante que obtenga rentas derivadas del otro Estado contratante tendrá derecho a los beneficios fiscales previstos en este Convenio en ese otro Estado contratante solamente si:

    a. Dicha persona es una persona física, o

    b. Dicha persona es un Estado contratante una de sus subdivisiones políticas o Entidades locales, o una de sus agencias institucionales de propiedad pública en su totalidad, o

    c. Dicha persona es una organización privada no lucrativa de carácter religioso, benéfico, científico, literario o educativo, o una institución pública de carácter semejante, o

    d. Dicha persona es una organización exenta de impuestos, distinta de las referidas en el subapartado c), siempre que más de la mitad de los beneficiarios, miembros o partícipes, si los hubiere de dicha organización tenga derecho a los beneficios del presente Convenio; o

    e. Las rentas derivadas del otro Estado contratante se obtienen en relación con, o son accesorias a, la realización activa por dicha persona de una actividad empresarial en el Estado mencionado en primer lugar (distinta de la realización o gestión de inversiones, salvo en el caso de las actividades realizadas por Bancos o Compañías de seguros), o

    f. La persona que obtiene las rentas es una Sociedad cuya clase mayoritaria de acciones se negocia sustancial y regularmente en un mercado de valores reconocido, o cuyas acciones de cada clase se detentan en más de un 50 por 100 por residentes de ese Estado contratante cuya clase mayoritaria de acciones se negocia sustancial y regularmente en un mercado de valores reconocido, o

    g. Se satisfacen las siguientes condiciones conjuntamente:

        i. Más del 50 por 100 del interés efectivo en esa persona (o en el caso de una Sociedad, más del 50 por 100 del número de acciones de cada clase) pertenece, directa o indirectamente, a personas con derecho a la aplicación de los beneficios del Convenio conforme a los subapartados a), b), c), d) o f), o a ciudadanos de los Estados Unidos, y

ii. Las rentas brutas de tal persona no se utilizan principalmente, directa o indirectamente, para atender obligaciones (incluyendo obligaciones en concepto de intereses o cánones) distintas de las contraídas con personas con derecho a la aplicación de los beneficios del Convenio conforme a los subapartados a), b), c), d) o f), o con ciudadanos de los Estados Unidos.

2. Una persona que no tenga derecho a los beneficios del Convenio con arreglo a las disposiciones del apartado 1 podrá, no obstante, probar a las autoridades competentes del Estado del que proceden las rentas su derecho a los beneficios del Convenio. A tal efecto, las autoridades competentes tomarán en consideración, entre otros factores, el hecho de que la constitución adquisición y mantenimiento de dicha persona y la realización de sus operaciones no haya tenido como uno de sus principales objetos el disfrute de los beneficios del Convenio.

3. A los efectos del subapartado f) del apartado 1, la expresión «mercado de valores reconocido» significa:

   a. Los mercados de valores españoles;

   b. El sistema NASDAQ perteneciente a la Asociación Nacional de los Agentes de Bolsa, Inc., y cualquier mercado de valores registrado en la Comisión de Cambio y Valores como mercado de valores nacional a los efectos de la Ley de Cambio y Bolsa de 1934, y

   c. Cualquier otro mercado de valores que se determine de común acuerdo por las autoridades competentes de los Estados contratantes.

4. A los efectos del subapartado g) (ii) del apartado 1, la expresión «rentas brutas» significa los ingresos íntegros o cuando se trate de una Empresa dedicada a una actividad empresarial que incluya la fabricación o producción de bienes, los ingresos íntegros con deducción de los costes directos de trabajo y de materiales que sean imputables a dicha fabricación o producción y se paguen o deban de pagarse con cargo a dichos ingresos.

Artículo 18. Retribuciones de Consejeros

Las participaciones, dietas de asistencia y otras retribuciones similares obtenidas por un residente de un Estado contratante por servicios prestados fuera de ese Estado contratante como miembro del Consejo de Administración de una Sociedad residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en ese otro Estado.

Artículo 19. Artistas y deportistas

1. No obstante las disposiciones de los artículos 15 (Servicios personales independientes) y 16 (Servicios personales dependientes), las rentas que un residente de un Estado contratante obtenga del ejercicio de su actividad personal en el otro Estado contratante, en calidad de artista del espectáculo, actor de teatro, cine, radio o televisión, o músico o como deportista, pueden someterse a imposición en el otro Estado contratante, excepto si la cuantía de los ingresos obtenidos por dicho artista o deportista de la realización de esas actividades, incluidos los pagos por reembolso de gastos o los gastos soportados en su nombre, no excede de 10.000 dólares USA o su equivalente en pesetas, respecto del período fiscal considerado.

2. Cuando las rentas derivadas de las actividades realizadas por un artista o deportista personalmente y en calidad de tal se atribuyan no al propio artista o deportista, sino a otra persona, dichas rentas pueden, no obstante, las disposiciones del artículo 7 (Beneficios empresariales) y el artículo 15 (Servicios personales independientes), someterse a imposición en el Estado contratante en que se realicen las actividades del artista o deportista a no ser que resulte probado que ni el artista o deportista ni personas vinculadas al mismo participaron directa o indirectamente en los beneficios de esa otra persona en cualquier forma, incluyendo la percepción de remuneraciones diferidas, bonificaciones, honorarios, dividendos, distribuciones de sociedades de personas («partnerships») u otras distribuciones.

3. No obstante las disposiciones de los apartados 1 y 2, las rentas obtenidas por un residente de un Estado contratante como artista o deportista estarán exentas de imposición en el otro Estado contratante si la visita a ese otro Estado se financia sustancialmente con fondos públicos del Estado mencionado en primer lugar o de una de sus subdivisiones políticas o entidades locales.

Artículo 20. Pensiones, anualidades, pensiones alimenticias y ayudas por hijos

1. Sin perjuicio de las disposiciones del artículo 21 (Funciones públicas):

    a. Las pensiones, y otras remuneraciones similares obtenidas por un residente de un Estado contratante que sea su beneficiario efectivo, por razón de un empleo anterior, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado, y

    b. Los beneficios de la Seguridad Social pagados por un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante o a un ciudadano de los Estados Unidos pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar.

2. Las anualidades obtenidas por un residente de un Estado contratante que sea su beneficiario efectivo sólo pueden someterse a imposición en ese Estado. El término «anualidades» en el sentido de este apartado significa una suma prefijada pagada periódicamente en fechas especificadas durante un período de tiempo determinado conforme a una obligación contraída en contrapartida de una compensación adecuada y plena (distinta de la prestación de servicios).

3. Las pensiones alimenticias pagadas a un residente de un Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en ese Estado. La expresión «pensiones alimenticias», tal y como se emplea en este apartado, significa pagos periódicos efectuados conforme a un acuerdo de separación por escrito o a una sentencia de divorcio, manutención separada, o ayudas obligatorias, respecto de los cuales el perceptor esté sometido a imposición con arreglo a las leyes del Estado del que es residente.

4. Los pagos periódicos para manutención de hijos menores de edad en aplicación de un acuerdo de separación por escrito o de una sentencia de divorcio, manutención separada, o ayudas obligatorias, efectuados por un residente de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante sólo pueden someterse a imposición en el Estado mencionado en primer lugar.

Artículo 21. Funciones públicas

1.

   a. Las remuneraciones, excluidas las pensiones, pagadas por un Estado contratante o una de sus subdivisiones políticas o entidades locales a una persona física, por razón de servicios prestados a ese Estado o a esa subdivisión o entidad, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

   b. Sin embargo, dichas remuneraciones sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado contratante si los servicios se prestan en ese Estado y la persona física es un residente de ese Estado que:

      i. Posee la nacionalidad de ese Estado, o

      ii. No ha adquirido la condición de residente de ese Estado solamente para prestar los servicios.

2.

a. Las pensiones pagadas por un Estado contratante o por una de sus subdivisiones políticas o entidades locales, bien directamente o con cargo a fondos constituidos, a una persona física por razón de servicios prestados a ese Estado o a esa subdivisión o entidad sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

b. Sin embargo, dichas pensiones sólo pueden someterse a imposición en el otro Estado contratante si la persona física es residente y nacional de ese Estado.

3. Las disposiciones del artículo 15 (Servicios personales independientes), artículo 16 (Servicios personales dependientes), artículo 18 (Retribuciones de Consejeros), artículo 19 (Artistas y deportistas) y artículo 20 (Pensiones, anualidades, pensiones alimenticias y ayudas por hijos) serán aplicables a las remuneraciones y pensiones pagadas por razón de servicios prestados en el marco de una actividad industrial o comercial realizada por un Estado contratante o una de sus subdivisiones políticas o entidades locales.

Artículo 22. Estudiantes y personas en prácticas

1.

a. Las personas físicas que sean residentes de un Estado contratante al inicio de su visita al otro Estado contratante y que se encuentren temporalmente en ese otro Estado contratante con el propósito principal de:

i. Realizar estudios en una Universidad u otra institución de enseñanza reconocida de ese otro Estado contratante, o

ii. Obtener la formación práctica necesaria para el ejercicio de una profesión o especialidad profesional, o

iii. Realizar estudios o investigaciones como beneficiarias de una beca, bolsa, o premio de una organización gubernamental, religiosa, benéfica, científica, literaria o de enseñanza, -estarán exentas de imposición en ese otro Estado contratante respecto de las cuantías mencionadas en el subapartado b) de este apartado durante un período no superior a cinco años desde la fecha de su llegada a ese otro Estado contratante.

b. Las cuantías a que se refiere el subapartado a) de este apartado son:

i. Las cantidades recibidas del extranjero por conceptos distintos de la prestación de servicios para su manutención, educación, estudios, investigación o formación práctica;

ii. La beca, bolsa o premio, y

iii. Las rentas derivadas de servicios personales prestados en ese otro Estado contratante cuya cuantía no exceda en total de 5.000 dólares USA, o su equivalente en pesetas, respecto de cualquier período impositivo.

2. Las personas físicas residentes de un Estado contratante al inicio de su visita al otro Estado contratante que se encuentren temporalmente en ese otro Estado contratante en calidad de empleadas o contratadas por un residente del Estado contratante mencionado en primer lugar, con el propósito principal de:

   a. Adquirir experiencia técnica, profesional o empresarial de una persona distinta de ese residente del Estado contratante mencionado en primer lugar, o

   b. Estudiar en una Universidad u otra institución de enseñanza reconocida de ese otro Estado contratante, -estarán exentas de imposición en ese otro Estado contratante durante un período de doce meses consecutivos respecto de las rentas de servicios personales que no excedan en total de 8.000 dólares USA o su equivalente en pesetas.

3. Este artículo no será aplicable a las rentas de la investigación si dicha investigación no se realiza en interés público, sino principalmente para el beneficio privado de determinada persona o personas.

Artículo 23. Otras rentas

1. Las rentas de un residente de un Estado contratante, cualquiera que sea su procedencia, no mencionadas en los artículos precedentes de este Convenio, sólo pueden someterse a imposición en ese Estado.

2. Las disposiciones del apartado 1 no serán aplicables a las rentas distintas de las rentas derivadas de bienes inmuebles conforme a la definición del apartado 2 del artículo 6 (Rentas de bienes inmuebles), si el beneficiario efectivo de las rentas, residente de un Estado contratante realiza o ha realizado en el otro Estado contratante una actividad industrial o comercial mediante un establecimiento permanente situado en ese otro Estado o presta o ha prestado servicios personales independientes mediante una base fija situada en él, y las rentas son imputables a dicho establecimiento permanente o base fija. En tal caso serán aplicables las disposiciones del artículo 7 (Beneficios empresariales) o del artículo 15 (Servicios personales independientes), según proceda.

Artículo 24. Deducciones por doble imposición

1. En España la doble imposición se evitará, de acuerdo con las disposiciones aplicables contenidas en la legislación española, de la siguiente manera:

   a. Cuando un residente de España obtenga rentas que, con arreglo a las disposiciones de este Convenio, puedan someterse a imposición en los Estados Unidos en base a criterios distintos del de ciudadanía, España permitirá la deducción del impuesto sobre las rentas de ese residente de un importe igual al impuesto efectivamente pagado en los Estados Unidos.

      Sin embargo, dicha deducción no podrá exceder de la parte del impuesto sobre la renta, calculado antes de la deducción, correspondiente a las rentas obtenidas en los Estados Unidos.

   b. Cuando se trate de dividendos pagados por una sociedad residente de los Estados Unidos a una sociedad residente de España y que detente directamente al menos el 25 por 100 del capital de la sociedad que pague los dividendos, para la determinación del crédito fiscal se tomará en consideración además del importe deducible con arreglo al subapartado a)de este apartado, el impuesto efectivamente pagado por la sociedad mencionada en primer lugar respecto de los beneficios con cargo a los cuales se pagan los dividendos, en la cuantía correspondiente a tales dividendos, siempre que dicha cuantía se incluya, a estos efectos, en la base imponible de la sociedad que percibe los mismos.

      Dicha deducción, juntamente con la deducción aplicable respecto de los dividendos con arreglo al subapartado a) de este apartado, no podrá exceder de la parte del impuesto sobre la renta, calculado antes de la deducción, imputable a las rentas sometidas a imposición en los Estados Unidos.

      Para la aplicación de este subapartado será necesario que la participación en la sociedad pagadora de los dividendos sea de, al menos, el 25 por 100 y se mantenga de forma continuada durante el período impositivo en que los dividendos se pagan, así como durante el período impositivo inmediatamente anterior.

   c. Cuando con arreglo a cualquier disposición del Convenio las rentas obtenidas por un residente de España estén exentas de imposición en España, España podrá, no obstante, tomar en consideración las rentas exentas para el cálculo del impuesto sobre las restantes rentas de dicho residente.

2. Con arreglo a las disposiciones, y sin perjuicio de las limitaciones impuestas por la legislación de los Estados Unidos (conforme a las modificaciones ocasionales de esa legislación que no afecten a sus principios generales), los Estados Unidos permitirán a sus residentes o ciudadanos la deducción del impuesto sobre la renta de los Estados Unidos:

    a. Del impuesto sobre la renta pagado en España por, o en nombre de, dichos ciudadanos o residentes, y

    b. En el caso de una sociedad de los Estados Unidos que detente, al menos, el 10 por 100 de las acciones con derecho de voto de la sociedad residente de España y de la que la sociedad de los Estados Unidos recibe los dividendos, la deducción del impuesto sobre la renta pagado en España por, o en nombre de, la sociedad que distribuye los dividendos, respecto de los beneficios con cargo a los que dichos dividendos se pagan.

3. En el caso de una persona física con ciudadanía estadounidense residente en España, las rentas que puedan someterse a imposición en los Estados Unidos por razón de ciudadanía con arreglo a las disposiciones del apartado 3 del artículo 1 (Ambito general) se considerarán obtenidas en España en la medida necesaria para evitar la doble imposición, siempre que la cuantía del impuesto pagado en los Estados Unidos no sea inferior en ningún caso a la que se hubiera pagado si no se tratara de una persona física con ciudadanía de los Estados Unidos.

Artículo 25. No discriminación

1. Los nacionales de un Estado contratante no se someterán en el otro Estado contratante a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exijan o que sean más gravosos que aquéllos a los que estén o puedan estar sometidos los nacionales de ese otro Estado que se encuentren en las mismas circunstancias. Esta disposición se aplicará a personas que no sean residentes de uno o de ninguno de los Estados contratantes. Sin embargo, a los efectos de la imposición de los Estados Unidos, y sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 24 (Deducciones por doble imposición), un nacional de los Estados Unidos que no sea residente de los Estados Unidos y un nacional de España que no sea residente de los Estados Unidos no están en las mismas circunstancias.

2. Los establecimientos permanentes que una empresa de un Estado contratante tenga en el otro Estado contratante no serán sometidos a imposición en ese otro Estado de manera menos favorable que las empresas de ese otro Estado que realicen las mismas actividades. Esta disposición no podrá interpretarse en el sentido de obligar a un Estado contratante a conceder a los residentes del otro Estado contratante las deducciones personales, desgravaciones y reducciones impositivas que otorgue a sus propios residentes en consideración a su estado civil o cargas familiares.

3. Este artículo no podrá ser interpretado en el sentido de impedir a cualquiera de los Estados contratantes la aplicación de la imposición a que se refiere el artículo 14 (Imposición sobre sucursales).

4. A menos que sean aplicables las disposiciones del apartado 1 del artículo 9 (Empresas asociadas), del apartado 7 del artículo 11 (Intereses) o del apartado 6 del artículo 12 (Cánones), los intereses, cánones y demás gastos pagados por una empresa de un Estado contratante a un residente del otro Estado contratante serán deducibles para la determinación de los beneficios sometidos a imposición de dicha empresa, en las mismas condiciones que si hubieran sido pagados a residentes del Estado mencionado en primer lugar.

5. Las empresas de un Estado contratante cuyo capital esté, total o parcialmente, detentado o controlado, directa o indirectamente por uno o más residentes del otro Estado contratante no serán sometidas en el Estado mencionado en primer lugar a ningún impuesto u obligación relativa al mismo que no se exijan o que sean más gravosos que aquéllos a los que estén o puedan estar sometidas otras empresas similares del Estado mencionado en primer lugar.

6. No obstante las disposiciones del artículo 2 (Impuestos comprendidos), las disposiciones del presente artículo serán aplicables a los impuestos de cualquier naturaleza o denominación exigidos por un Estado contratante o una de sus subdivisiones políticas o entidades locales.

Artículo 26. Procedimiento amistoso

1. Cuando una persona considere que las medidas adoptadas por uno o ambos Estados contratantes implican o pueden implicar para ella una imposición que no sea conforme a las disposiciones del presente Convenio, con independencia de los recursos previstos por el derecho interno de esos Estados, podrá someter su caso a la autoridad competente del Estado contratante del que sea residente o nacional. El caso deberá plantearse dentro de un plazo de cinco años desde la primera notificación de la medida determinante de la imposición no conforme a las disposiciones del Convenio.

2. La autoridad competente, si la reclamación le parece fundada y si ella misma no estuviera en condiciones de adoptar una solución satisfactoria hará lo posible por resolver la cuestión mediante un acuerdo amistoso con la autoridad competente del otro Estado contratante a fin de evitar una imposición que no se ajuste al Convenio. El acuerdo alcanzado se aplicará independientemente de los plazos u otras limitaciones procedimentales contenidas en el derecho interno de los Estados contratantes.

3. Las autoridades competentes de los Estados contratantes harán lo posible por resolver de común acuerdo las dificultades o disipar las dudas que plantee la interpretación o aplicación del Convenio. También podrán consultarse para la eliminación de la doble imposición en supuestos no previstos en el Convenio. En

particular, las autoridades competentes podrán disponer de común acuerdo los procedimientos para la aplicación de los límites a la imposición en la fuente de dividendos, intereses y cánones establecidos por el artículo 10 (Dividendos), artículo 11 (Intereses) y artículo 12 (Cánones), respectivamente.

4. Las autoridades competentes de los Estados contratantes podrán comunicarse directamente entre sí a fin de llegar a un acuerdo en el sentido de los apartados precedentes.

Artículo 27. Intercambio de información y asistencia administrativa

1. Las autoridades competentes de los Estados contratantes intercambiarán las informaciones necesarias para aplicar las disposiciones del presente Convenio o del derecho interno de los Estados contratantes relativo a los impuestos comprendidos en el Convenio en la medida en que la imposición resultante no sea contraria al Convenio. El intercambio de información no está limitado por el artículo 1 (Ambito general). Las informaciones recibidas por un Estado contratante serán mantenidas secretas de igual forma que las informaciones obtenidas en base al derecho interno de ese Estado y sólo se comunicarán a las personas o autoridades (incluidos los tribunales y órganos administrativos) encargados de la liquidación, recaudación o gestión de los impuestos comprendidos en el Convenio, de los procedimientos declarativos o ejecutivos relativos a dichos impuestos, o de la resolución de los recursos relativos a los mismos. Dichas personas o autoridades sólo utilizarán la información para estos fines. Podrán revelar estas informaciones en las audiencias públicas de los tribunales o en las sentencias judiciales.

2. En ningún caso las disposiciones del apartado 1 podrán interpretarse en el sentido de obligar a un Estado contratante a:

    a. Adoptar medidas administrativas contrarias a su legislación o práctica administrativa o a las del otro Estado contratante;

    b. Suministrar información que no se pueda obtener sobre la base de su propia legislación o en el ejercicio de su práctica administrativa normal o de las del otro Estado contratante.

3. Suministrar informaciones que revelen un secreto comercial, industrial o profesional, o un procedimiento comercial, o informaciones cuya comunicación sea contraria al orden público.

Artículo 28. Agentes diplomáticos y funcionarios consulares

Las disposiciones del presente Convenio no afectan a los privilegios fiscales de que disfruten los agentes diplomáticos o funcionarios consulares de acuerdo con los principios generales del Derecho Internacional o en virtud de acuerdos especiales.

Artículo 29. Entrada en vigor

1. El presente Convenio será sometido a ratificación de acuerdo con los procedimientos aplicables en cada Estado contratante y los instrumentos de ratificación serán intercambiados en Washington lo antes posible.

2. El Convenio entrará en vigor a partir del intercambio de los instrumentos de ratificación y sus disposiciones surtirán efectos:

    a. En el caso de los impuestos exigidos con arreglo al artículo 10 (Dividendos), artículo 11 (Intereses) y artículo 12 (Cánones), respecto de las cantidades pagadas o acreditadas a partir del día primero del segundo mes siguiente a la fecha en que el Convenio entre en vigor.

3. En el caso de otras formas de imposición, respecto de los períodos impositivos iniciados a partir del día primero de enero siguiente a la fecha en que el Convenio entre en vigor.

Artículo 30. Terminación.

1. El presente Convenio permanecerá en vigor en tanto no se denuncie por cualquiera de los Estados contratantes. Cualquiera de los Estados contratantes podrá denunciar el Convenio por vía diplomática mediante notificación de denuncia con al menos seis meses de antelación a la terminación de cualquier año civil posterior a un período de cinco años, contados desde la fecha de entrada en vigor del Convenio. En tal caso, el Convenio dejará de surtir efectos en relación con los impuestos exigibles respecto de los períodos impositivos iniciados a partir del día primero de enero siguiente a aquél en que la denuncia se produzca.

En fe de lo cual, los abajo firmantes, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado este Convenio.

Hecho en Madrid, por duplicado, en lengua española e inglesa, siendo ambos textos igualmente fehacientes, el veintidós de febrero de 1990.

Por el Gobierno de España, Francisco Fernández Ordóñez, Ministro de Asuntos Exteriores.	Por los Estados Unidos de América, Joseph Zappala, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario.

PROTOCOLO

En el momento de la firma del Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta los signatarios han convenido las siguientes disposiciones que formarán parte integrante del Convenio.

1. *En relación con el apartado 3 del artículo 1. (Ambito general).*

   A los efectos del apartado 3, el término «ciudadano» incluirá a quien poseyendo esa condición anteriormente la hubiera perdido con el objeto principal de eludir la imposición, pero ello solamente durante un período de diez años a partir de tal pérdida. Para la aplicación de esta disposición las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán acerca de los propósitos determinantes de la pérdida de ciudadanía.

2. *En relación con el apartado 1b) del artículo 2. (Impuestos comprendidos).*

   No obstante las disposiciones del apartado 1 b).

   a. Una sociedad española estará exenta del impuesto de los Estados Unidos sobre las sociedades personales de tenencia de valores («personal holding company tax») en cualquier período impositivo, solamente si durante el mismo la totalidad de su capital pertenece a una o más personas físicas, en esa capacidad, que no sean residentes o ciudadanos de los Estados Unidos.

   b. Una sociedad española estará exenta del impuesto sobre las ganancias acumuladas («accumulated earnings tax») en cualquier período impositivo solamente si se trata de una Sociedad que cumpla las condiciones del apartado 1 f) del artículo 17 (Limitación de Beneficios).

3. *En relación con el apartado 1 del artículo 3. (Definiciones generales).*

   Las Partes han acordado comenzar, tan pronto como sea posible, la negociación de un Protocolo para extender la aplicación del presente Convenio a Puerto Rico, tomando en consideración las características particulares de la imposición aplicada por Puerto Rico.

4. *En relación con el apartado 1 d) del artículo 3. (Definiciones generales).*

   Se entenderá que la expresión «cualquier otra agrupación de personas» comprende las herencias yacentes, las fiducias (trusts) o las sociedades de personas (partnerships).

5. *En relación con el apartado 1 del artículo 4. (Residencia) .*

   A los efectos del apartado 1 del artículo 4, se entenderá que:

   a. Un ciudadano de los Estados Unidos o un extranjero con permiso de residencia permanente en los Estados Unidos (titular de «carta verde») se considerará residente de los Estados Unidos solamente si la persona física tiene una presencia sustancial en los Estados Unidos o si debe de ser considerada residente de los Estados Unidos, y no de otro país, con arreglo a los subapartados a) y b) del apartado 2 de ese artículo.

   b. Una sociedad de personas, herencia yacente, o fiducia es residente de un Estado contratante solamente en la medida en que las rentas que obtenga estén sometidas a imposición en ese Estado como las rentas de un residente.

   c. El término «residente» incluye también a los Estados contratantes, y a sus subdivisiones políticas o Entidades locales.

6. *En relación con el artículo 8. (Transporte aéreo y marítimo).*

   A los efectos del artículo 8, «las rentas de la explotación de buques o aeronaves en tráfico internacional» se determinarán de acuerdo con los apartados 5 al 12 de los comentarios al artículo 8 (Navegación marítima, interior y aérea) del modelo de Convenio para evitar la doble imposición respecto de los Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico de 1977.

7. *En relación con el artículo 10. (Dividendos).*

   a. Se entenderá que el término «dividendos» incluye los beneficios de liquidación de una sociedad residente de un Estado contratante.

   b. El subapartado a) del apartado 2 no se aplicará a las rentas, distribuidas o no, que sean imputables a los accionistas de las sociedades y Entidades españolas a que se refiere el artículo 12.2 de la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, y el artículo 19 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre , o la normativa que las sustituya, en tanto dichas rentas no estén sometidas al Impuesto sobre Sociedades español.

   c. El subapartado a) del apartado 2 no se aplicará cuando se trate de dividendos pagados por una institución española de inversión que esté sometida a imposición en España con arreglo al artículo 34 o al artículo 35 de la Ley 46, de 26 de diciembre de 1984 o a las disposiciones que los sustituyan. Dichos dividendos se someterán a imposición en España al tipo impositivo que establece el subapartado b) del apartado 2.

d. El subapartado a) del apartado 2 no se aplicará cuando se trate de dividendos pagados por una Sociedad Regulada de Inversión (Regulated Investment Company) o una Fiducia de Inversión en Bienes Inmuebles (Real Estate Investment Trust) de los Estados Unidos. En el caso de los dividendos de una Sociedad Regulada de Inversión será aplicable el subapartado b) del apartado 2. Cuando se trate de dividendos de una Fiducia de Inversión en Bienes Inmuebles el subapartado b) del apartado 2 se aplicará si el beneficiario efectivo de los dividendos es una persona física que detente una participación inferior al 25 por 100 en la Fiducia de Inversión en Bienes Inmuebles; en otro caso será aplicable el tipo impositivo previsto en la legislación interna.

8. *En relación con el artículo 11. (Intereses).*

   En el caso de España:

   a. Se entenderá que los rendimientos de los activos financieros regulados por la Ley 14/1985, de 29 de mayo, o la normativa que la sustituya, están comprendidos en el apartado 4.

   b. En el caso de los activos financieros que, con arreglo a la Ley a que se refiere el apartado precedente, estén sometidos a una retención impositiva única en origen, no serán aplicables los límites impositivos que establece el apartado 2.

9. *En relación con el apartado 2 del artículo 12. (Cánones).*

   a. Los cánones percibidos por el uso, o el derecho al uso, de contenedores en tráfico internacional, solamente pueden someterse a imposición en el Estado contratante del que el perceptor sea residente.

   b. A los efectos del apartado 2, la determinación de si un pago constituye retribución por derechos de autor sobre obras científicas se efectuará con arreglo a la legislación interna del Estado contratante del que los cánones procedan.

10. *En relación con el artículo 13. (Ganancias de capital).*

    a. A los efectos del artículo 13, tendrán la consideración de bienes inmuebles situados en los Estados Unidos los intereses en bienes inmuebles situados en los Estados Unidos.

    b. En relación con el apartado 3, se entenderá que las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles afectos a un establecimiento permanente que una Empresa de un Estado contratante tenga o haya tenido en el otro

Estado contratante y que se retiren de ese otro Estado contratante, pueden someterse a imposición en ese otro Estado contratante con arreglo a su legislación, pero solamente respecto de las ganancias originadas hasta el momento de la salida del bien de su territorio, y pueden también someterse a imposición en el Estado contratante mencionado en primer lugar con arreglo a su legislación, pero solamente respecto de las ganancias originadas con posterioridad a esa salida.

c. A los efectos del apartado 4, una enajenación no incluye la transmisión de acciones entre miembros de un grupo de sociedades en régimen de declaración consolidada en la medida en que la contraprestación recibida por la transmitente consista en una participación u otros derechos en el capital de la adquirente o de otra sociedad residente del mismo Estado contratante que detente directa o indirectamente el 80 por 100 o más de las acciones con derecho de voto y del capital de la adquirente, si:

   i. La transmitente y la adquirente son sociedades residentes del mismo Estado contratante.

   ii. La transmitente o la adquirente detentan, directa o indirectamente, el 80 por 100 o más de las acciones con derecho de voto y del capital de la otra, o una sociedad residente del mismo Estado contratante detenta directa o indirectamente (a través de sociedades residentes del mismo Estado contratante) el 80 por 100 o más de las acciones con derecho de voto y del capital de cada una de ellas.

   iii. Para la determinación de la ganancia de capital en cualquier transmisión ulterior, el coste inicial del activo para la adquirente se determina en base al coste que tuvieron para la transmitente incrementado, en su caso, en la cuantía del efectivo u otros bienes entregados.

   No obstante lo anterior, si se recibe efectivo o bienes distintos de dicha participación o derechos, la cuantía de la ganancia de capital (hasta el límite de la cuantía del efectivo o bienes recibidos) puede someterse a imposición en el otro Estado contratante.

11. *En relación con el artículo 14. (Imposición sobre sucursales).*

a. Con referencia al impuesto adicional exigible conforme al artículo 14, se entenderá que el impuesto solamente será exigible respecto de las rentas sometidas a imposición con arreglo al artículo 6 (Rentas de Bienes Inmuebles), o al apartado 1 del artículo 13 (Ganancias de Capital), cuando dichas rentas sean, o hayan sido, sometidas a imposición sobre una base neta.

b. En relación con el apartado 1.b) y el apartado 2, se entenderá que el término «bancos» incluye las Cajas de Ahorro.

12. *En relación con el artículo 15. (Servicios personales independientes).*

La expresión «base fija» deberá de interpretarse con arreglo a los comentarios al artículo 14 (Servicios personales independientes) del modelo de Convenio para evitar la doble imposición respecto de los Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, y a cualesquiera directrices que se desarrollen en el futuro para la aplicación de dicho artículo.

13. *En relación con el apartado 1, d) del artículo 17. (Limitación de beneficios).*

Las organizaciones exentas de impuestos a que se refiere el apartado 1, d), del artículo 17 incluyen entre otras, los fondos de pensiones, Entidades fiduciarias (trusts) de pensiones, fundaciones privadas, sindicatos, asociaciones de comercio y otras similares. En cualquier caso, un fondo de pensiones, una Entidad fiduciaria de pensiones, o Entidad similar constituida con arreglo a la legislación de un Estado contratante para proveer ayudas de jubilación, invalidez, u otra clase de beneficios laborales, tendrá derecho a los beneficios del Convenio si la organización patrocinadora de dicho fondo, entidad fiduciaria, o entidad, tiene derecho a los beneficios del Convenio con arreglo al artículo 17.

14. *En relación con el artículo 19. (Artistas y deportistas).*

Las disposiciones del apartado 1 no impedirán la aplicación de la imposición en la fuente con arreglo a la legislación de los Estados contratantes. En tal caso, las disposiciones del apartado 1 se harán efectivas mediante la devolución de los impuestos retenidos en exceso después de la terminación del período impositivo.

15. *En relación con el apartado 1, b), del artículo 20. (Pensiones, anualidades, pensiones alimenticias y ayudas por hijos).*

Las disposiciones aplicables a los beneficios de la Seguridad Social serán también de aplicación a las pensiones pagadas con cargo a fondos de gestión pública en razón de servicios prestados al sector privado [como, en el caso de los Estados Unidos, el Fondo de Retiro de los Ferrocarriles (Railroad Retirement Fund)].

16. *En relación con el artículo 22. (Estudiantes y personas en prácticas).*

La cantidad de 5.000 dólares USA a que se refiere el apartado 1, b) iii), y la cantidad de 8.000 dólares USA a que se refiere el apartado 2 b) comprenden cualquier importe excluido o exento de imposición con arreglo a la legislación de ese otro Estado contratante.

17. *En relación con el apartado 1, b), del artículo 24. (Deducciones por doble imposición).*

    A los efectos del apartado 1, b), en el caso de una Sociedad constituida en el curso del período impositivo precedente al del pago de los dividendos, se considerará que el «período impositivo inmediatamente anterior» comienza en la fecha de constitución de dicha Sociedad.

18. *En relación con el apartado 1 del artículo 26. (Procedimiento amistoso).*

    La expresión «primera notificación» significa, en el caso de los Estados Unidos, la Notificación de Deficiencia (Notice of Deficiency) prevista con arreglo a la sección 6.212 del Código de Rentas Internas y en el caso de España, la notificación del acto administrativo de liquidación. En el caso de los impuestos en la fuente, la «primera notificación» significa, a los efectos de ambos Estados contratantes, la fecha de retención o pago del impuesto.

19. *En relación con el artículo 27. (Intercambio de información y asistencia administrativa).*

    a. El artículo 27 se interpretará con arreglo a los comentarios al artículo 26 (Intercambio de Información) del modelo de Convenio para evitar la doble imposición respecto de los Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

    b. Las autoridades competentes de los Estados contratantes intercambiarán, aun sin petición previa, las informaciones necesarias para asegurar que los beneficios del Convenio se apliquen solamente a aquellos que tienen derecho a los mismos.

20. *En relación con el artículo 29. (Entrada en vigor).*

    Cuando se produzcan cambios sustanciales en la legislación interna de los Estados contratantes o en sus relaciones fiscales con otros Estados, ya sea en virtud de nuevas orientaciones en su política de negociación de Tratados Fiscales o como consecuencia de cambios que puedan producirse en los sistemas supranacionales de integración a los que los Estados contratantes pertenezcan, las autoridades competentes se consultarán sobre la conveniencia de negociar modificaciones del Convenio para reflejar dichos cambios.

En fe de lo cual, los abajo firmantes debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado este Protocolo.
Hecho en Madrid, por duplicado, en Lengua española e inglesa, siendo ambos textos igualmente fehacientes, el 22 de febrero de 1990.

Por el Gobierno de España, Francisco Fernández Ordóñez, Ministro de Asuntos Exteriores.	Por los Estados Unidos de América, Joseph Zappala, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario.

El presente Convenio entró en vigor el día 21 de noviembre de 1990, fecha del intercambio de los Instrumentos de Ratificación, el cual se llevó a cabo en Washington, según se establece en su artículo 29.

Lo que se hace público para conocimiento general.

Madrid, 11 de diciembre de 1990.- El Secretario General Técnico, *Javier Jiménez-Ugarte Hernández*.

9.6 – OTROS LINKS DE INTERÉS

Aluminum Extruders Council (AEC)

www.aec.org

American Institute of Architects (AIA)

www.aiaonline.com

American National Standards Institute (ANSI)

www.ansi.org

American Society for Testing and Materials (ASTM)

www.astm.org

American Society of Civil Engineers (ASCE)
www.asce.org

American Society of Mechanical Engineers (ASME) International
www.asme.org

Builders Hardware Manufacturers Association (BHMA)
www.buildershareware.com

Building Safety Foundation
www.buildingsafelyfoundation.org

ebuild

www.ebuild.com

Glass Association of North America (GANA)

www.glasswebsite.com

Lehigh University Industrial Assessment Center
www.lehigh.edu

National Fenestration Rating Council (NFRC)
www.nfrc.org

National Fire Protection Association (NFPA)
www.nfpa.org

National Glass Association (NGA)

www.glass.org

Screen Manufacturers Association (SMA)

www.smagcentral.org

Bureau of Economic Analysis
www.bea.doc.gov/

Department of Commerce
www.doc.gov/

Census Bureau
www.census.gov/

US Department of Commerce: Statistics
www.stat-usa.gov/

International Trade Administration. Department of Commerce
www.ita.doc.gov/

US Internacional trade Commission's trade
http://dataweb.usitc.gov

International Trade Administration
www.ita.doc.gov/

US INTERNATIONAL TRADE COMMISSION
www.usitc.gov/

US Census Gov: Manufacturing, minino and construction statistics.
http://www.census.gov/const/www/constfaq.html

The old House WEB
http://www.oldhouseweb.com

Guia Basica de Los Angeles
http://www.soyentrepreneur.com/

Bureau of Industry and Security. Department of Commerce
http://www.bxa.doc.gov/

Instituto español de comercio exterior
http://www.icex.es

Departamento de trabajo de EEUU
http://www.osha.gov

Gobierno del estado de California
Http://www.state.ca.us

Cámara de comercio del estado de California
http://www.commerce.ca.gov

Wood Moulding and Millwork Producers Association
www.wmmpa.com

The Door and Hardware Institute
http://www.dhi.org/

American Forest and Paper Association
www.afandpa.org

American Architectural Manufacturers Association
www.aamanet.org

National Association of Home Builders
www.nahb.com

Northeast Window and Door Association
www.nwda.net

Window and Door Manufacturers Association
www.nwwda.org

National Fenestration Rating Council
www.nfrc.org

Western Wood Products Association
http://www.wwpa.org/