



CÓMO CREAR UNA EMPRESA EN EEUU

Guía para empresas y emprendedores
internacionales

© Markentry USA, 2020

Esta guía tiene un propósito meramente informativo. A pesar de haber hecho lo posible para asegurar la precisión de la información presentada, no se acepta ninguna responsabilidad por errores u omisiones.

Índice

Índice	2
1. Introducción	3
2. Consideraciones Generales	5
3. Elección del estado donde se ubicarán las operaciones principales de la empresa	6
4. Elección del estado de constitución de la sociedad	7
5. Elección del tipo de sociedad	9
Limited Liability Corporation (LLC)	10
C-Corporation (C-Corp)	10
6. Elección del nombre de la empresa	11
7. Registro y obtención de licencias de negocio	11
8. Aspectos legales, fiscales y contables	11
Aspectos fiscales	12
Aspectos contables	14
9. Aspectos financieros	15
Creación de cuentas bancarias	15
Financiación de la nueva sociedad	16
Acrónimos y Glosario	17
Sobre Markentry USA	18

1. Introducción

La creación de una empresa constituida y registrada en los EEUU es una de las vías preferidas por empresas y emprendedores extranjeros para hacer negocios en este país. No es necesario que los propietarios cuenten con un permiso de residencia o un visado de trabajo. Para muchos modelos de negocio, la creación de una empresa local plantea algunas ventajas importantes en comparación con la venta a través de distribuidores o socios estratégicos, o la creación de un 'representative office' o un 'branch office', que son fórmulas elegidas en ocasiones cuando la presencia local es reducida o temporal.

La existencia de una empresa estadounidense es clave para poder tramitar determinados visados requeridos para la transferencia de empleados a EEUU y facilita enormemente el acceso a recursos locales (en particular capital humano y financiación). Otro beneficio proporcionado por la existencia de una subsidiaria local es la **separación legal y fiscal con respecto a la empresa matriz, lo que aporta un nivel de protección y reducción de riesgos** a la hora de hacer negocios en EEUU. Igualmente aporta un **valor estratégico** importante dado que la presencia local dará más confianza a clientes potenciales, socios y proveedores.

La creación de una empresa en EEUU es sólo una parte de la inicialización del negocio en este país y debe ir **siempre precedida de un estudio de viabilidad, una planificación estratégica cuidadosa y una exploración inicial con la ayuda de expertos como [Markentry USA](http://www.markentryusa.com).**



Algunos de los requisitos aplicables dependen de **decisiones que deben tomarse al inicio**:



- **Estado donde se ubicarán las operaciones principales de la empresa:** Veremos en detalle algunas consideraciones a tener en cuenta en esta decisión.
- **Estado de constitución de la sociedad:** Por sencillez, el estado en el cual se constituye suele ser el estado en el que la sociedad va a tener su principal actividad empresarial. Sin embargo, **en EEUU se permite que el estado de constitución de la sociedad sea diferente del estado donde la empresa ubique la mayor parte de sus operaciones.** Veremos los factores que afectan a esta decisión.
- **Tipo de sociedad:** Las sociedades empresariales en EEUU pueden elegir entre distintos tipos de entidad legal. Estudiaremos las ventajas e inconvenientes de cada una.
- **Elección del nombre de la empresa:** El nombre legal de la empresa puede variar en función del estado y el tipo de empresa elegido.
- **Registro y obtención de licencias de negocio:** Dependen de cada estado.

EEUU es uno de los países con mayor facilidad para hacer negocios, el proceso administrativo de creación de una empresa puede completarse en unas horas en algunos casos o unos pocos días en los escenarios más complejos. Sin embargo, algunas decisiones deben tomarse sólo después de un análisis cuidadoso para asegurar que sean las más adecuadas para los intereses del propietario.

2. Consideraciones Generales

En esta guía **no se consideran cuestiones estratégicas generales** de gestión aplicables a cualquier proyecto de internacionalización que deben abordarse antes de crear la empresa y hemos citado anteriormente. Nos referimos a la necesidad de preparar un estudio de mercado y un plan de negocio que definan la mejor manera de desarrollar los negocios en este país. Tampoco se profundiza en la importancia de enfocar y adaptar la oferta de productos y servicios para el mercado de manera que se maximicen las probabilidades de éxito comercial.

Igualmente, no se entra en el detalle de aspectos como el alquiler de las **oficinas** o requisitos de entrada en ciertos **mercados online**. La existencia de una dirección física (y no un apartado postal o PO Box), teléfono y email de contacto es imprescindible para alguno de los trámites descritos en este documento. Tampoco entraremos en lo relacionado con temas de **inmigración**, únicamente diremos que ser propietario de una empresa no proporciona automáticamente permiso para residir y trabajar en EEUU, pero puede facilitar la obtención de visados.

La legislación en EEUU es particularmente compleja por seguir un sistema **federal de gobierno**. Esto significa que las leyes se hacen a nivel nacional (federal), estatal y local (condados y ciudades). Cada uno de los 50 estados (junto con ciertos territorios y el Distrito de Columbia) tiene sus propias leyes estatales y locales que se aplican en esas jurisdicciones. Para información de detalle de lo aplicable para cada estado debe acudir a la página web oficial para constitución de sociedades que corresponda, que puede encontrarse fácilmente en [esta sección del web del Small Business Administration](#).

Algunas áreas de la ley, como la inmigración, las patentes y los derechos de autor, se rigen exclusivamente por la ley federal. Muchas otras leyes, incluidas las que rigen los contratos, las relaciones laborales y las transacciones de venta, están establecidas principalmente por los estados individuales. En algunas áreas la normativa se deriva simultáneamente de leyes federales y estatales. Al hacer negocios en los EEUU hay que tener presente la existencia de estos sistemas paralelos de leyes que a menudo difieren de un estado a otro. Por ejemplo, si una empresa ubicada en Virginia realiza una venta a otra de California, deberá tenerse en cuenta las leyes aplicables de ambos estados a la hora de determinar impuestos de ventas ('sales tax') y otras cuestiones.

En el caso de empresas que vayan a trabajar en **contratos de defensa clasificados** o que vayan a necesitar acceso a información o tecnología restringida por leyes como **ITAR** ('International Traffic in Arms Regulations') existen muchas otras consideraciones que deben tenerse en cuenta a la hora de crear la empresa estadounidense y que exceden el ámbito de este documento.

Debe tenerse en cuenta que **los aspectos legales, contables y fiscales son muy importantes y deben verificarse siempre con expertos que cuenten con las licencias oportunas** para poder dar legalmente la asesoría correspondiente: abogados, contables con la certificación CPA ('Certified Public Accountant' o Contable Público Certificado), y asesores fiscales.

Markentry USA conoce a fondo el proceso de creación de una empresa en EEUU y puede dar el apoyo necesario en cualquier área, en todas las fases del ciclo de vida de la entidad.

3. Elección del estado donde se ubicarán las operaciones principales de la empresa



Los factores principales a tener en cuenta para esta decisión son los siguientes:

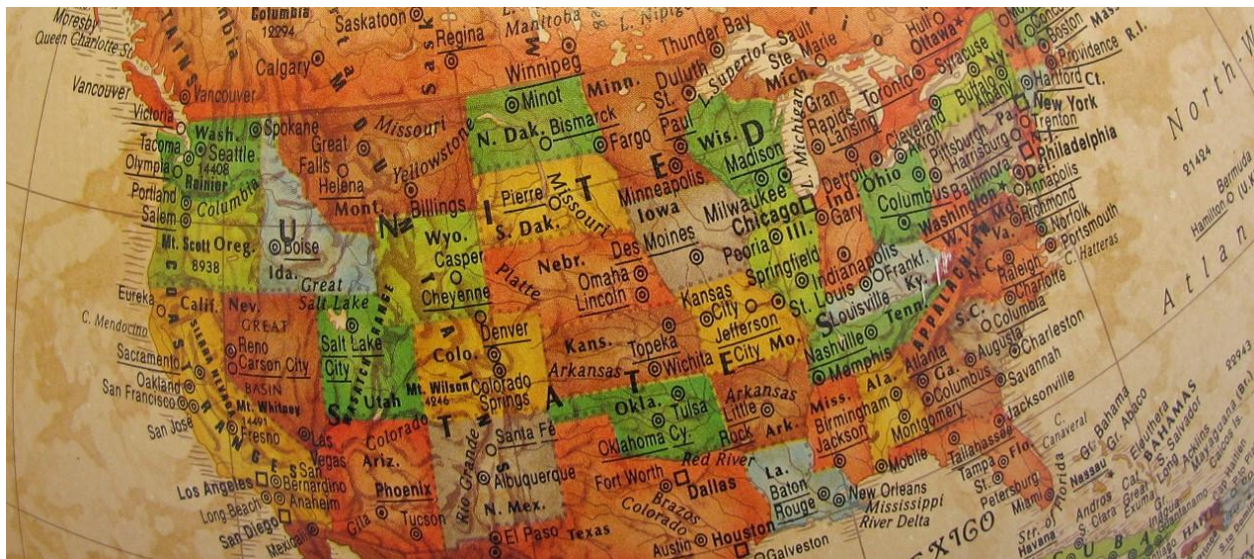
- **Cercanía a clientes objetivo**, tanto directos como contratistas principales de referencia en el mercado de la empresa.
- **Cercanía a recursos críticos**, en particular, **facilidad de acceso al capital humano** con los conocimientos técnicos y certificaciones necesarias, o a **inversores o socios estratégicos**.
- **Facilidad de comunicaciones**, en particular en lo que se refiere a aeropuertos o carreteras que ofrezcan rutas directas a destinos que vayan a visitarse con frecuencia (matriz, clientes de referencia, otras unidades del grupo).
- **Diferencia horaria y distancia** entre lugares considerado y las organizaciones con las que se vaya a interactuar con frecuencia.
- **Costes laborales y de infraestructura** (oficinas, en particular), que pueden variar significativamente en función de la ciudad elegida.
- **Apoyo institucional local**. En ocasiones, es posible lograr que los estados o condados considerados para la ubicación de instalaciones de la empresa proporcionen soporte al proceso y aporten ventajas fiscales o créditos, especialmente cuando se vaya a realizar una inversión importante o a contratar un volumen considerable de empleados locales.

Como comentamos más adelante, la empresa deberá registrarse ante los estados en los que establezca sus operaciones.

4. Elección del estado de constitución de la sociedad

Es importante remarcar que la **constitución** ('incorporation') y el **registro** (descrito en la siguiente sección) **son dos acciones independientes**. La empresa estadounidense podría constituirse como una sociedad del estado de Delaware y registrarse en los estados de Virginia y California para poder realizar sus actividades en dichos estados (en los que será considerada una 'foreign entity' o entidad extranjera, a pesar de ser estadounidense, por haber sido constituida en otro estado).

Igualmente, la sociedad deberá pagar **impuestos sobre la renta** en el estado o estados donde se genere la misma, independientemente del estado en que se haya constituido. Constituir una empresa en un estado diferente de aquél en el que va a desarrollar sus actividades principales crea un nivel de complejidad superior y algunos costes adicionales que deben analizarse cuidadosamente para asegurar que sean compensados por las ventajas ofrecidas por esta vía.



El Administrador o Administradores de la sociedad pueden ser personas físicas o jurídicas, y ser residentes o no residentes en EEUU. Sus nombres deben constar en los documentos de constitución de la sociedad en todos los estados, a excepción del estado de **Delaware** que no requiere registrarlos públicamente. Esta privacidad es en ocasiones la razón elegida por algunas empresas para elegir dicho estado para la constitución de la sociedad.

Toda empresa en EEUU debe designar un **Agente** y una **Oficina Registral** ante el Secretario de Estado elegido para su constitución. Es una información pública que debe mantenerse actualizada. Dado que los administradores y socios pueden ser ciudadanos extranjeros no residentes en los EEUU, el Agente Registral cumple funciones de recepción fehaciente en su Oficina Registral de toda la documentación oficial relacionada con notificaciones legales. Si se elige un estado de constitución diferente del estado donde estarán ubicadas las oficinas de la empresa estadounidense, será necesario contratar los servicios de un Agente Registral en el estado de constitución que reciba y transmita puntualmente las notificaciones. Si la empresa es constituida en un estado donde dispone de un establecimiento permanente, podrá actuar como su propio Agente Registral siempre que pueda gestionar esas notificaciones de manera diligente.

La elección del estado de constitución de la sociedad debe realizarse con apoyo legal y fiscal para entender las consecuencias y garantizar que sea el más adecuado. Debe decidirse conjuntamente con la elección del tipo de sociedad descrita en la siguiente sección, dado que las ventajas e inconvenientes de cada opción pueden diferir en función del estado elegido.

Algunos de los factores que difieren para cada estado y deben tenerse en cuenta son:

FACTOR	DESCRIPCIÓN
Sistema Legal	<p>Las leyes aplicables a sociedades son diferentes en cada estado. Por ejemplo, Delaware es conocido por tener uno de los mejores sistemas legales para empresas (es el único que cuenta con un tribunal dedicado, el 'Court of Chancery', y no emplea jurado en casos relacionados con empresas) y presume de haber sido elegido por más del 66% de las empresas Fortune 500 de EEUU principalmente por este motivo.</p> <p>Para empresas que tengan previsto utilizar aportaciones de capital externas o salir a bolsa, estar constituidas en Delaware tiene gran importancia pues da tranquilidad a los inversores por este motivo.</p>
Impuestos de sociedades ('corporate tax')	Normalmente los impuestos aplicables dependen del estado donde se genera la renta y no de dónde se haya constituido la sociedad, pero esto hay que verificarlo en cada caso. En Delaware no hay impuesto de sociedades para empresas constituidas en dicho estado que operen en otros (tendrán que tributar en dichos estados, pero no en Delaware).
Coste de constitución de la sociedad	Oscila entre \$40 y \$500 para LLCs y entre \$45 y \$315 para C-Corps. Para estas últimas puede variar en función del capital social. No es un factor muy relevante para la decisión en comparación con los otros citados. En algunos casos se puede pagar una tasa para acelerar el proceso.
Coste anual del mantenimiento de la sociedad	Se requiere el pago de un impuesto (llamado 'filing fee'), cada año o cada dos años dependiendo del estado. Oscila normalmente entre \$0 y \$800 según el estado, tipo de sociedad y, en algunos casos, también como función de la renta obtenida o el número de acciones (C-Corps). Tampoco es un factor muy relevante para la decisión.
Impuestos de franquicia ('franchise tax')	Algunos estados exigen el pago de este impuesto de manera separada, en algunos casos reemplazando al anterior. A la fecha de la preparación de este documento, los únicos estados en los que se exige el pago de este impuesto son: Alabama, Arkansas, California, Delaware, Georgia, Illinois, Luisiana, Mississippi, Missouri, Nueva York, Carolina del Norte, Oklahoma, Pennsylvania, Tennessee, Texas, y West Virginia. Cada estado tiene reglas diferentes para el cálculo del impuesto.
Coste del Agente Registral	Este coste es nulo si se constituye la subsidiaria en el estado en el que tenga las operaciones (si dispone de dirección física y personal o representantes que puedan recibir y procesar las notificaciones). En caso contrario el coste puede ser entre \$50 y \$500 al año, dependiendo del estado y el agente elegido.

5. Elección del tipo de sociedad

Las únicas opciones disponibles para las subsidiarias 100% propiedad de empresas extranjeras son **Limited Liability Corporation** (LLC, parecida a una Sociedad Limitada española, con algunas diferencias) y **Corporación tipo C (C-Corp)**, parecida a una Sociedad Anónima española, con algunas diferencias). La creación de empresas del tipo 'S-corp' no está permitido para empresas extranjeras o emprendedores no residentes.

En el caso de emprendedores extranjeros (individuos) no residentes en EEUU, además de estas opciones pueden considerar la creación de una empresa del tipo '**partnership**' y, caso de ser los únicos socios, '**sole proprietorship**'.

Nos centraremos en los tipos LLC y C-Corp. Algunas cuestiones comunes que deben tenerse presentes pues en ocasiones difieren de las prácticas habituales aplicables en otros países:



Identidad legal separada de sus propietarios, cuya responsabilidad se limita a sus inversiones en lo referido a deudas asumidas por dicha sociedad o demandas judiciales en que pueda verse implicada



El nombre del propietario o propietarios de la sociedad y su porcentaje de participación no son datos públicos en ningún estado (salvo que cotice en bolsa). Los propietarios pueden ser personas físicas o jurídicas, y ser residentes o no en EEUU.



No es necesario un Capital Social mínimo para su constitución. En las C-Corp es habitual que se incluya un Capital Social mínimo, pero no existe obligación legal de desembolsarlo.



En general **no es obligatoria** en ningún Estado, ni en ningún tipo de sociedad, **la descripción de un Objeto Social** específico, determinado y detallado en los documentos de constitución.



La elección del tipo de sociedad a efectos legales es, en parte, independiente de la elección del tipo de sociedad a efectos fiscales, la cual debe elegirse entre varias opciones. Por ejemplo, una LLC puede tributar como una corporación.

Cada una de las dos opciones citadas tiene requisitos diferentes descritos en las siguientes subsecciones. Las diferencias más importantes entre LLCs y C-Corps (en particular el tratamiento fiscal de los beneficios) son relevantes cuando los propietarios son personas físicas, pero no son significativas en el caso de propiedad al 100% de una empresa matriz. **La elección del tipo de sociedad debe realizarse con el apoyo legal y fiscal necesarios para entender a fondo todas las consecuencias y garantizar que sea el más adecuado para sus objetivos.**

Limited Liability Corporation (LLC)

Para formar una LLC, se debe presentar un **Certificado de Organización** ('Certificate of Organization', también llamado 'Articles of Organización' en algunos estados) ante el Secretario del Estado elegido. Las LLC ofrecen flexibilidad con respecto a cómo se puede financiar y administrar la compañía. Normalmente los propietarios de una LLC, llamados "miembros", diseñan y crean un **"acuerdo de operación"** ('operating agreement') que rige la operación y organización de la LLC.

Una LLC debe tener al menos un miembro, y los miembros no necesitan ser personas físicas. Si bien la mayoría de las empresas optan por crear un acuerdo operativo, hacerlo es opcional (esto puede depender del estado). Normalmente si un estado no obliga a adoptar un acuerdo por escrito, cuando la LLC elija no establecerlo, la misma se registrará por las disposiciones de incumplimiento establecidas por los estatutos del estado correspondiente. Del mismo modo, si el acuerdo de operación omite ciertas disposiciones, se aplicarán las disposiciones predeterminadas de la ley de LLC del estado correspondiente.

El tipo de entidad LLC es algo menos complejo que la alternativa de C-Corp con un menor coste de implantación y operación por estar sujeta a menos requisitos. Los detalles varían para cada estado

C-Corporation (C-Corp)

Para formar una C-Corp, se debe presentar un **Certificado de Constitución** ('Certificate of Incorporation', también llamado 'Articles of Incorporation' en algunos estados) ante el Secretario del Estado elegido. En la mayoría de los estados, el propietario o propietarios (también llamados "accionistas") de una corporación eligen a los **directores**, que establecen la política de la compañía y eligen a los **'officers'** o ejecutivos de primer nivel, que dirigen sus operaciones, como el presidente, el vicepresidente, el secretario y el tesorero.

A priori, los directores de una corporación estadounidense pueden ser extranjeros y deben ser personas físicas, no empresas extranjeras. Las reglas para operar la corporación se incluyen comúnmente en los **estatutos** escritos de la compañía ('bylaws'). La estructura interna y los estatutos de las corporaciones son similares en todas las jurisdicciones, pero se pueden personalizar para satisfacer las necesidades individuales de la empresa. **El capital social aportado por la matriz se divide en acciones suscritas y gestionadas a través de un registro interno** ('stock ledger'). Los detalles varían para cada estado.

6. Elección del nombre de la empresa

El **nombre legal** de la empresa puede que varíe un poco en función del estado y el tipo de empresa (C-Corp o LLC) elegido para su constitución. Por ejemplo, en Virginia el nombre debe contener alguna de las palabras siguientes: "Corporation," "Incorporated," "Company" or "Limited," or the abbreviation "Corp.," "Inc.," "Co.," or "Ltd.". Otros estados tienen reglas parecidas.

La empresa puede decidir actuar a través de un **nombre ficticio** distinto de su nombre legal, si lo desea por cualquier motivo. Esto se conoce como el uso de un 'DBA' o 'Doing Business As' (haciendo negocios como), o un 'trade name'. El procedimiento para el registro de un DBA depende de cada estado, pero normalmente se reduce a registrarlo en los estados en que vaya a operarse, lo cual tiene un coste normalmente de no más de \$100.

Es importante verificar la ausencia de **conflictos** con marcas registradas y la disponibilidad de dominios en Internet. Igualmente debe estudiarse la posibilidad de **registrar marcas y patentes** para proteger la propiedad intelectual de la empresa.

7. Registro y obtención de licencias de negocio

Cuando se hayan tomado las decisiones presentadas en las secciones previas, la empresa puede constituirse en el estado elegido y deberá registrarse para hacer negocios en uno o varios estados. Casi todos los estados requieren que una **empresa "extranjera" o 'foreign entity'** (es decir, aquella que fue constituida en otro estado) deba registrarse según lo exige la ley estatal antes de que comience a operar en dicho estado.

Lo que la ley estatal defina como "hacer negocios" en ese estado, determinará si el registro es necesario. La constitución de una empresa en un estado implica su registro para hacer negocios en dicho estado. Muchos estados no definen con precisión qué se entiende por "hacer negocios" y únicamente se limitan a definir explícitamente algunas actividades que están exentas de dicha consideración. En general, **si la empresa tiene una oficina, una tienda, un almacén o empleados en un estado distinto del elegido para su constitución, deberá registrar la empresa como 'foreign entity' o empresa extranjera en dicho estado.**

8. Aspectos legales, fiscales y contables

Como hemos comentado, **los aspectos legales, contables y fiscales son muy importantes y deben verificarse siempre con expertos que cuenten con las licencias oportunas.**

Se recomienda contar en todo momento con el apoyo de dichos asesores, tanto en la fase inicial de establecimiento de la empresa como durante la operación de la misma. Este apoyo puede obtenerse de personal especializado externo a la empresa, al menos hasta que la misma alcance una masa crítica que justifique la contratación de personal propio.

Los aspectos legales se han cubierto a lo largo del documento. Citamos en esta sección de manera abreviada algunas consideraciones fiscales y contables que deben planificarse.

Aspectos fiscales

Todas las empresas deben registrarse con las Autoridades Fiscales Federales (Internal Revenue Service o IRS) y obtener un **'Employer Identification Number' o EIN** (Número de Identificación Fiscal), que es el equivalente al CIF español requerido para identificar fiscalmente a la sociedad, poder abrir y operar cuentas bancarias y presentar las declaraciones de impuestos que correspondan. Se puede hacer a través por Internet de un [formulario del IRS](#). La solicitud la debe hacer un representante que disponga de SSN ('Social Security Number' o número de seguridad social) u otro número de identificación fiscal (ITIN, otro EIN). También es necesario indicar una dirección de la empresa a efectos de notificaciones, puede ser la dirección definitiva o una temporal pero luego deberá actualizarse con el IRS. Igualmente, es necesario indicar en la solicitud el nombre legal de la empresa, estado y condado donde están (o van a estar) ubicadas sus operaciones principales, y estado donde ha sido (o será) constituida.

Antes de solicitar el EIN es necesario **decidir el año contable en el que va a operar la empresa**, dado que en el formulario se debe indicar el último mes del año contable que va a ser utilizado. Lo normal para una filial de una empresa española será indicar diciembre para alinear la contabilidad de la filial con la matriz. Algunas empresas en EEUU eligen una "año fiscal" (diferente del año natural, terminando en un mes que no sea diciembre) por tener una distribución de ingresos y gastos irregular durante el año. Dado que el gobierno de EEUU opera en un año fiscal que termina el 30 de septiembre, que hace que el gasto aumente de manera considerable al final y el principio del mismo, es frecuente que las empresas que trabajan principalmente en contratos gubernamentales de EEUU prefieran utilizar un año fiscal alineado con el del gobierno. Para filiales de empresas extranjeras, deberá tomarse una decisión sobre el año contable teniendo en cuenta las políticas contables de la matriz y teniendo en cuenta, si fuera necesario, los consejos de expertos contables y fiscales de EEUU. De cualquier manera, es posible cambiar el año contable si fuera necesario, tramitando el formulario 1128 del IRS.

Tras la obtención del EIN la sociedad deberá elegir la clasificación de la sociedad a efectos fiscales tramitando el [formulario 8832 del IRS](#).

Una vez creada, **la empresa también deberá registrarse ante las autoridades fiscales de los estados en los que desarrolle actividades de negocios**, según hemos comentado.

Un punto importante que deben estudiar con cuidado las empresas extranjeras al crear una subsidiaria en EEUU es el de los **precios de transferencia** cobrados por la filial a su matriz por la reventa de sus productos o servicios en este país. El IRS define en su [Code Section 482](#) reglas precisas que deben cumplirse al establecerse dichos precios. Para evitar cualquier problema con las autoridades fiscales estadounidenses es imperativo establecer políticas que aseguren el cumplimiento estricto de dicha regulación, con la asesoría profesional correspondiente.

Las **obligaciones tributarias principales** que debe tener presente la empresa se muestran en la siguiente tabla.

FACTOR	DESCRIPCIÓN
Impuesto sobre la renta ('income tax')	Declaraciones y pagos anuales: <ul style="list-style-type: none"> • A nivel federal ante el IRS (formulario 1120) • Ante el estado o estados que correspondan (aquellos en los que haya desarrollado actividades de negocios)
Impuesto estimado ('estimated tax')	Declaraciones y pagos trimestrales <ul style="list-style-type: none"> • A nivel federal ante el IRS, (formulario 1120-W). • Ante el estado o estados que correspondan (aquellos en los que haya desarrollado actividades de negocios).
'Personal Property Tax'	Declaraciones y pagos ante los estados en los que se haya registrado la sociedad y que lo exijan.
Retenciones legales necesarias en las nóminas	Pagos correspondientes a las agencias estadounidenses. En particular serán necesarios las siguientes: <ul style="list-style-type: none"> ○ A nivel federal: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Impuesto sobre la renta de las personas ▪ Seguridad Social ▪ Medicare tax (impuesto que proporciona fondos para el sistema de salud pública disponible tras la jubilación). ▪ Impuesto por seguro federal de desempleo (FUTA o Federal Unemployment Tax) ○ A nivel estatal, las aplicables por el impuesto estatal y local sobre la renta de las personas <p>Al inicio de cada año, antes del 31 de enero, la empresa deberá entregar al IRS un formulario W- 2 por cada empleado al que se le haya aplicado alguna de las retenciones indicadas, proporcionando una copia al empleado correspondiente.</p>
Impuesto de Ventas (sales tax)	Si la sociedad va a tener la obligación de tributar por este impuesto, deberá registrarse con las Autoridades Estatales del Estado donde esté constituida y obtener un Número de Impuesto de Ventas (Sales Tax Number) con el que presentar las Declaraciones de Impuesto de Ventas Trimestrales en su Estado. En líneas generales, los servicios y el desarrollo de software no están sujetos al Impuesto de Ventas, pero la venta de productos tangibles sí que lo está.

Aspectos contables

Como es lógico, es necesario asegurar que la empresa lleve una contabilidad detallada de sus transacciones para asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes y para poder realizar una adecuada gestión del negocio. Estas actividades, que pueden subcontratarse a empresas de servicios en una fase inicial, las deben asumir personas con las cualificaciones necesarias (en particular, un CPA o Certified Public Accountant).

Esta cuestión es muchísimo más importante **en el caso de empresas que pretenden participar en contratos del gobierno de EEUU**, pues en tal caso **hay requisitos estrictos sobre cómo debe llevarse la contabilidad**, especialmente cuando se trabaja en contratos de tipo 'time & materials' (facturación del coste por horas y materiales dedicados, con tarifas acordadas previamente) y aún más en el caso de contratos tipo 'cost plus', en los que se factura el coste incurrido más un margen predefinido. Estos requisitos son de aplicación tanto al contratista principal que recibe el contrato del gobierno como a toda la cadena de subcontratistas.

Para ese caso, debe tenerse muy presente todo lo indicado por las [Federal Acquisition Regulations o FAR](#), que son las normas que definen las políticas y procedimientos aplicables a las compras de productos y servicios realizadas por agencias federales de EEUU. También deberán tenerse en cuenta las regulaciones suplementarias definidas para las agencias que puedan ser de interés, como por ejemplo las del [normas del Departamento de Defensa](#).

El DCAA (Defense Contract Audit Agency) es una agencia del gobierno de EEUU que **verifica el cumplimiento de las normas aplicables a los contratistas que obtienen contratos federales**. En particular, es de gran importancia para evitar problemas en sus auditorias **asegurar que se cumplan desde el principio sus estándares contables**, los llamados CAS o '[Cost Accounting Standards](#)'). Aspectos como contabilidad de costes directos e indirectos, contabilidad de horas de trabajo de los empleados, retribución salarial de ejecutivos y muchos otros deben cuidarse incluso antes de presentar ofertas.

9. Aspectos financieros

Creación de cuentas bancarias

Para la creación de una cuenta bancaria en EEUU a nombre de la nueva empresa será necesario cumplir al menos las siguientes **condiciones**, presentando al banco la documentación correspondiente:

CONDICIONES PARA CREACIÓN DE CUENTA BANCARIA

Registro	Haber completado la constitución y registro de la empresa
EIN	Haber obtenido el EIN (número de identificación fiscal)
Dirección	Disponer de una dirección física en el estado de creación de la cuenta
Personal	Tener representantes residentes en EEUU que actúen como autorizados

En el caso de los autorizados, no es necesario que tengan la nacionalidad estadounidense o un 'Green Card' pero deben disponer de autorización para residir en EEUU. Cada banco puede definir condiciones adicionales y solicitar otros documentos.

En el caso de multinacionales, para la obtención de financiación, como se comenta en la siguiente sección, puede lograrse con mayor facilidad cuando se utilizan los servicios de subsidiarias estadounidenses de bancos internacionales con los que la matriz tenga una relación de negocio sólida. En caso de que la entidad elegida no tenga sucursales en la zona de operaciones objetivo, será útil abrir además una cuenta operativa en algún gran banco estadounidense (como JP Morgan Chase, Bank of America, Citibank o Wells Fargo), por sencillez. Es recomendable verificar los costes de mantenimiento y de ciertas transacciones que vayan a utilizarse con frecuencia (como las transferencias bancarias) para asegurar que se elige una opción adecuada.

Financiación de la nueva sociedad

Para cubrir los gastos iniciales de desarrollo de la nueva entidad, será necesario tomar decisiones sobre la estrategia de financiación de la misma hasta que pueda generar el flujo de caja necesario para poder ser autónoma. Las **vías habituales de financiación** incluyen:

- **Aportaciones de fondos de la empresa propietaria** a la subsidiaria, bien a través de capital social o mediante préstamos.
- **Financiación a través de entidades estadounidenses.** La experiencia demuestra que esto puede lograrse con mayor facilidad cuando se utilizan los servicios de subsidiarias estadounidenses de bancos con los que la matriz tenga una relación de negocio sólida.

Cada opción tiene sus ventajas e inconvenientes que deben estudiarse cuidadosamente para elegir la estrategia adecuada. Algunos puntos a tener en cuenta:

- El **convenio para evitar la doble imposición** entre el país de origen y Estados Unidos, si existe, define la normativa fiscal aplicable a los dividendos pagados por la subsidiaria a la matriz.
- Los **pagos por intereses de la financiación** de la subsidiaria son deducibles a efectos fiscales, a diferencia del pago de dividendos. Obviamente esto sólo es relevante cuando la subsidiaria empieza a lograr beneficios.
- El **pago del principal de una deuda** asumida por un préstamo no tiene impacto fiscal, mientras que la devolución de capital a la matriz puede tener efectos fiscales similar al de los dividendos en función de los beneficios obtenidos.
- La matriz puede **recuperar los frutos de su inversión** en la subsidiaria a través de diversas vías, incluyendo dividendos o intereses por los fondos aportados, pago de *royalties* por el uso de productos o propiedad intelectual de la matriz (patentes, copyright, know-how) o repatriación directa de beneficios. Cada vía tiene una consideración fiscal diferente definida en el marco del convenio citado anteriormente, si existe.

Acrónimos y Glosario

CEO	Chief Executive Officer: Director General
C-Corp	C Corporation, Tipo de sociedad similar a una Sociedad Anónima española, con algunas diferencias
CPA	Certified Public Accountant, contable con una certificación oficial
DBA	Doing Business As: Se refiere al uso de un nombre ficticio para la empresa utilizado en sus negocios en lugar de su nombre legal. Debe registrarse en los estados donde se opere.
DCAA	Defense Contract Audit Agency: Agencia del gobierno de EEUU que verifica el cumplimiento de los estándares contables aplicables a los contratistas que obtienen contratos federales.
EIN	Employer Identification Number), número equivalente al CIF español requerido para identificar fiscalmente a la sociedad ante la autoridad fiscal estadounidense (IRS)
FAR	Federal Acquisition Regulations: Normas que definen las políticas y procedimientos aplicables a las compras de productos y servicios realizadas por agencias federales de EEUU.
IRS	Internal Revenue Service: Autoridad fiscal estadounidense
ITAR	International Traffic in Arms Regulations: Regulación de Tráfico Internacional de Armas: Ley estadounidense que restringe y controla la exportación de tecnologías militares y de defensa para salvaguardar la seguridad nacional de los EEUU y otros objetivos de su política exterior
LLC	Limited Liability Corporation: Tipo de sociedad similar a una Sociedad Limitada española, con algunas diferencias

Sobre Markentry USA

Markentry USA es un nombre comercial registrado ('trade name') de InnoSky, LLC, empresa de Maryland con sede en el área metropolitana de Washington DC, creada en 2014.

Nuestra misión es lograr una entrada exitosa al mercado de los EEUU para nuestros clientes: empresas, emprendedores, ejecutivos y profesionales, provenientes principalmente de España y Latinoamérica.

Nuestro fundador y CEO es [Gonzalo García](#), un emprendedor nacido y criado en España que vive en Washington DC desde 2004. Ha liderado durante más de 17 años múltiples proyectos de internacionalización para empresas de diferentes sectores, particularmente para su entrada en el mercado estadounidense a través de crecimiento orgánico o mediante adquisiciones.

Nuestro [Equipo de Partners](#) incluye expertos multiculturales bilingües con una comprensión profunda de los retos a los que se enfrentan las empresas y los profesionales que intentan entrar en el mercado estadounidense. Cubren un **amplio espectro de sectores, capacidades y ciudades, en EEUU y en España.**



CONTACTE CON NOSOTROS

para explorar sin compromiso cómo podemos apoyar su proyecto

La Entrada al Mercado de EEUU es nuestra Pasión



Máxima Eficiencia en Costes



Red de Gran Amplitud Geográfica y Sectorial

