

---

## [Soy una empresa internacional de cannabis, ¿necesito una corporación o una LLC de EE. UU. para hacer negocios allí?](#)

Trabajo con empresas internacionales de cannabis fuera de Estados Unidos y constantemente respondo consultas de personas que desean ingresar al mercado estadounidense o que ya están vendiendo en dicho mercado a través de un intermediario como un bróker o un agente de ventas. En Estados Unidos hay sobre todo cuatro maneras de ingresar al mercado para hacer negocios, y en todas encontramos pros y contras.

Antes de profundizar en ellas, necesito destacar el tema migratorio estadounidense para ciudadanos no estadounidenses que de alguna manera están involucrados o están pensando en involucrarse en un negocio cannábico en Estados Unidos, ya sea estando en su país de origen o en territorio norteamericano. Mi colega Akshat Divatia escribió una [publicación de blog](#) analizando cómo esta implicación podría producir ciertos problemas importantes a los extranjeros con el Servicio de Inmigración y Ciudadanía de Estados Unidos ([USCIS](#)) y con el Servicio de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos, ([USCBP](#)). En esa publicación, Akshat decía:

Incluso un ciudadano extranjero que nunca haya consumido marihuana podría ser declarado inadmisibles en virtud de la INA (Ley de Inmigración y Nacionalidad de los Estados Unidos) en función de su implicación en un negocio legal de cannabis [marihuana] en Estados Unidos, como “cooperador necesario e inductor, colaborador, conspirador o cómplice con otros” o “traficante ilícito” de una sustancia controlada.

En resumen, si usted no es ciudadano de Estados Unidos, pero quiere involucrarse en un negocio legal relacionado con la marihuana en Estados Unidos, y tiene planeado entrar en Estados Unidos, debería consultar a un abogado de inmigración **antes** de venir a Estados Unidos.

Si después de considerar las implicaciones migratorias para las personas no estadounidenses usted toma la determinación de que su empresa internacional de cannabis ingrese al mercado estadounidense, aquí le contamos cuáles son los principales conductos para hacerlo:

### **1. Vender desde el extranjero**

Las empresas que no están preparadas para entrar al mercado estadounidense con una presencia física establecida, pero desean comprobar si el mercado tiene interés por sus productos, pueden vender desde el extranjero a través de un bróker, agente, distribuidor o del mercado en línea. Ninguna de estas actividades debería requerir que establezca una entidad comercial en los EE. UU., lo que no significa que tenga que lidiar con muchos otros aspectos de la actividad comercial.

Por ejemplo, la logística de pasar su producto a través de la aduana estadounidense y de ahí hacerlo llegar hasta sus clientes, recibir pagos, pagar algunos impuestos estadounidenses y pagar a sus intermediarios. También debe asegurarse de tener contratos firmes que protejan sus intereses comerciales y de que ambos cumplen con las leyes y regulaciones de cannabis de Estados Unidos, que varían extremadamente de un estado a otro.

---

## 2. Abrir una sucursal

Si ha decidido que le gustaría tener algún tipo de presencia en Estados Unidos, pero no está preparado para establecer una entidad en Estados Unidos, puede comenzar registrando su empresa extranjera existente en un estado de Estados Unidos. La mayoría de los estados dan esta opción que normalmente se conoce como abrir una "sucursal". En términos legales estadounidenses, dará derecho a su empresa extranjera para hacer negocios en uno o más estados de Estados Unidos.

Las tarifas de registro inicial varían de un estado a otro (normalmente son menos de 500 dólares), y todos los estados requieren que designe un agente registrado en su estado y pague una tarifa anual (suele ser menor a 300 dólares) para mantenerse al día. Junto con esta tarifa anual usted deberá enviar información adicional de la empresa, que también será distinto de un estado a otro. Algunos estados, como [Delaware](#), requieren solo la información mínima —el nombre y la dirección de su agente registrado en Delaware—. Otros estados, como Washington, requieren la divulgación de, al menos, algunos de los propietarios, directivos y funcionarios de la empresa, a los que Washington se refiere como "*governing persons*".

No es muy común que un estado estadounidense exija divulgar a los propietarios subyacentes de una empresa. El Servicio de Impuestos Internos (IRS) recopila esta información cuando emite un Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN) de Estados Unidos a su empresa, pero no suele compartir información relativa a los propietarios de negocios con estados estadounidenses. Si no necesita una cuenta bancaria en Estados Unidos y tampoco necesita registrarse ante una autoridad fiscal estatal, entonces lo más probable es que no necesite obtener un ITIN.

## 3. Constituir una empresa estadounidense gravada como *entidad conducto*

Si ha decidido que necesita o quiere crear una empresa en Estados Unidos en lugar de calificar únicamente a su empresa extranjera para hacer negocios allí, entonces debe decidir qué tipo de vínculo fiscal desea tener con Estados Unidos o cuánto desea para exponer a los propietarios extranjeros de su empresa estadounidense al escrutinio del IRS.

Con algunas excepciones, usted puede decidir cómo gravan los impuestos a su empresa extranjera a nivel federal estadounidense. Si constituye una empresa estadounidense y en el formulario del IRS marca la casilla para pagar impuestos como una entidad conducto —es decir, una subsidiaria de propiedad absoluta de un solo propietario o una sociedad para una entidad propiedad de una sociedad o una sociedad de responsabilidad limitada (LLC)—, entonces el o los propietarios extranjeros de la matriz serán responsables de todas las obligaciones fiscales que resulten de la empresa estadounidense.

Como se indicó anteriormente en el registro de su empresa extranjera en EE. UU., si crea una empresa estadounidense, tendrá que decidir en qué estado(s) registrarse. Deberá elegir un solo estado de Estados Unidos como su registro principal y luego calificar a su empresa estadounidense para realizar negocios en otros estados de Estados Unidos cuando sea necesario.

## 4. Constituir una empresa estadounidense gravada como una corporación C.

---

Si ha decidido que necesita o quiere crear una empresa en Estados Unidos, pero no quiere exponer a su empresa matriz ni a sus propietarios a obligaciones fiscales estadounidenses, entonces querrá constituir una entidad estadounidense (sociedad, corporación o LLC) y optar por estar sujeto a los impuestos de una corporación C.

La mayoría de las empresas extranjeras con las que trabajo prefieren lidiar con la doble imposición de una corporación C (sobre las ganancias corporativas y los repartos de los accionistas) que exponer a sus propietarios al IRS. Esto es particularmente cierto en la industria del cannabis, donde es más probable que el IRS audite incluso a las empresas de cáñamo que son respetuosas con la ley y que no están involucradas con la marihuana, que sigue siendo ilegal y está considerada una sustancia controlada según la ley federal de Estados Unidos.

Esperamos cambios significativos en la forma en que el gobierno federal trata a las empresas cannábicas, aunque estos diálogos y gritos de guerra suelen aparecer en tiempos de elecciones y luego terminan sin progresos relevantes. En cualquier caso, seguiremos trabajando para mantener informadas a las empresas internacionales y asegurarnos de que puedan ingresar al mercado estadounidense en sus propias condiciones.

Para obtener más información sobre negocios cannábicos a nivel internacional, consulte:

- [El negocio internacional del cannabis sigue mirando hacia el mercado de EE. UU.](#)
- [El negocio internacional del cannabis: Guía para empresas que ingresan al mercado de EE. UU., Parte 1](#)
- [El negocio internacional del cannabis: Guía para empresas que ingresan al mercado de EE. UU., Parte 2 - Impuestos](#)
- [El negocio internacional del cannabis: Guía para empresas que ingresan al mercado de EE. UU., Parte 3 - Gobernanza estatal](#)
- [El negocio internacional del cannabis: Guía para empresas que ingresan al mercado de EE. UU., Parte 4 – Ámbitos geográficos](#)
- [Qué está pasando en el negocio internacional del cannabis: Voces de América del Sur y Asia](#)
- [El comercio internacional de cannabis \(seminario web\)](#)
- [Consideraciones antes de ingresar al mercado europeo de CBD](#)
- [CBD Hemp a lo largo de Europa: España](#)
- [Oregón da la bienvenida a los investigadores chinos del cáñamo: esto es bueno y malo para el negocio internacional del cáñamo](#)
- [El negocio internacional del cannabis: Infringir la ley, seguir siendo honesto](#)
- [Inversión extranjera directa \(IED\) de China en negocios de cannabis en EE. UU.](#)

- 
- [¿China comprará realmente más cáñamo estadounidense? No hay garantías](#)
  - [USMCA y comercio de cannabis](#)
  - [Cómo exportar cannabis medicinal a nivel internacional](#)
  - [El negocio internacional del cannabis: Vender a todo el mundo](#)
  - [Cannabis en EE. UU. y comercio internacional: ¿El agua y el aceite nunca se mezclan?](#)
  - [¿Debería importar cáñamo a los Estados Unidos?](#)
  - [Cannabis y comercio internacional: No ignore la guerra comercial entre Estados Unidos y China](#)
  - [Importaciones de vapeo, cannabis y aranceles de China](#)