



MARY'S LEGAL & IMMIGRATION

Del Sueno a la Marca Registrada - Guia del Fundador para Construir una Empresa en EE.UU.

Edicion 2026

Del Sueño a la Marca Registrada: La Guía del Fundador para Construir una Empresa en EE.UU. — Basada en 500 Casos de Éxito

Por María Carreño, Senior International Strategy Consultant

Fecha de Publicación: 28 de Febrero de 2026

Resumen Ejecutivo:

Este informe analiza el proceso de transformación de una idea de negocio en una empresa estadounidense plenamente constituida y protegida, un viaje que he tenido el privilegio de guiar para más de 500 fundadores a lo largo de 20 años de carrera. Más allá de un simple manual de procedimientos, este documento es un análisis estratégico del ecosistema de emprendimiento de los Estados Unidos, diseñado para el fundador inmigrante que no solo busca establecer un negocio, sino construir un legado. Desmitificamos el proceso, desde la elección de la estructura corporativa (LLC) hasta la protección de la propiedad intelectual (marca registrada), y demostramos, con datos y casos reales, cómo el sueño de un individuo se convierte en un motor de crecimiento económico para la nación.

1. El Emprendedor Inmigrante como Motor de la Economía Estadounidense: Un Análisis Cuantitativo

El discurso popular a menudo subestima la magnitud del impacto que los emprendedores nacidos en el extranjero tienen en la economía de los Estados Unidos. Sin embargo, los datos pintan un cuadro inequívoco: los inmigrantes no solo participan en la economía, sino que la construyen y la lideran a un ritmo desproporcionado.

Un estudio de 2024 del National Bureau of Economic Research (NBER) encontró que los inmigrantes tienen una tasa de emprendimiento un **80% más alta** que los ciudadanos nativos ¹. Esta propensión a crear empresas no se limita a pequeños negocios; se extiende a las esferas más altas del mundo corporativo. Según un informe de 2025 del American Immigration Council, un asombroso **46.2% de las empresas de la lista Fortune 500** fueron fundadas por inmigrantes o sus hijos ².

"En el año fiscal 2024, estas 231 compañías Fortune 500 fundadas por 'Nuevos Americanos' generaron **\$8.6 billones de dólares en ingresos** — una cifra que, si se compara con los PIB nacionales, se clasificaría como la tercera economía más grande del mundo." ²

Este impacto no es una casualidad histórica; es una tendencia en aceleración. De las 14 nuevas empresas que ingresaron a la lista Fortune 500 en 2025, diez fueron fundadas por

inmigrantes o sus hijos ². Estas cifras demuestran que el espíritu emprendedor inmigrante es una de las ventajas competitivas más significativas de los Estados Unidos en el siglo XXI.

Métrica Clave de Impacto (2024-2025)	Cifra	Fuente
Tasa de emprendimiento (Inmigrantes vs. Nativos)	+80%	NBER ¹
Porcentaje de Fortune 500 fundadas por inmigrantes o sus hijos	46.2%	American Immigration Council ²
Ingresos generados por estas empresas (FY 2024)	\$8.6 trillones	American Immigration Council ²
Empleos creados por estas empresas a nivel mundial	15.4 millones	American Immigration Council ²

Mi experiencia profesional, habiendo estructurado más de 500 empresas para fundadores extranjeros, corrobora estos datos a nivel micro. He sido testigo de primera mano de cómo una idea, a menudo traída desde otro país y forjada en la adversidad, se convierte en una LLC que contrata a su primer empleado, luego a diez, y que finalmente contribuye con impuestos, innovación y diversidad al tejido económico de su comunidad. El viaje de "sueño a marca registrada" no es una anécdota; es un proceso sistemático y replicable que constituye una de las mayores historias de éxito de la economía estadounidense.

En las siguientes secciones, desglosaremos este proceso en sus componentes estratégicos, proporcionando una hoja de ruta clara para los fundadores que aspiran a seguir este camino.

Referencias

[1] Chodavadia, S., Pekkala Kerr, S., Kerr, W., & Maiden, L. (2024). Immigrant Entrepreneurship: New Estimates and a Research Agenda. National Bureau of Economic Research (NBER). Obtenido de

[2] American Immigration Council. (2025). Nearly Half of Fortune 500 Companies in 2025 Were Founded by Immigrants or Their Children. Obtenido de

2. La Arquitectura del Sueño: Por Qué la LLC es la Estructura de Elección para el Fundador Inmigrante

La decisión más crítica que un fundador toma al inicio de su viaje no es el nombre de su empresa ni su logotipo, sino la **arquitectura legal** que la sostendrá. Para el emprendedor

extranjero en Estados Unidos, la Limited Liability Company (LLC) ha surgido como la opción preeminente, y por razones estratégicas fundamentales.

La LLC ofrece una combinación única de **protección de activos y flexibilidad fiscal**. A diferencia de una corporación, que tiene una estructura más rígida y una doble imposición (a nivel corporativo y personal), la LLC es una "entidad de paso" (pass-through entity). Esto significa que las ganancias y pérdidas del negocio "pasan" directamente a la declaración de impuestos personal de los propietarios (miembros), evitando la doble tributación.

Para un fundador inmigrante, esto es crucial. A menudo, sus estructuras de ingresos son complejas e internacionales. La simplicidad fiscal de la LLC permite una planificación más clara y reduce la carga administrativa, un recurso invaluable cuando se está construyendo un negocio desde cero.

Proceso de Formación de una LLC para No Residentes: Un Resumen Estratégico

Contrario a la creencia popular, no se necesita ser ciudadano o residente de EE.UU. para formar una LLC. El proceso es accesible para cualquier persona, desde cualquier parte del mundo, si se sigue una hoja de ruta estructurada.

1. **Elección del Estado de Formación:** Aunque se puede formar una LLC en cualquier estado, Delaware, Wyoming y Nevada son populares por sus leyes pro-empresariales y su privacidad. Sin embargo, la elección correcta depende del modelo de negocio. Si la empresa tendrá una presencia física (oficina, almacén), a menudo es mejor registrarla en ese estado.
2. **Nombramiento de un Agente Registrado (Registered Agent):** Toda LLC debe tener un agente registrado en el estado de formación. Este es un individuo o empresa responsable de recibir documentos legales en nombre de la LLC. Para los fundadores extranjeros, contratar un servicio de agente registrado profesional es la norma.
3. **Presentación de los Artículos de Organización (Articles of Organization):** Este es el documento legal que crea oficialmente la LLC. Se presenta ante la Secretaría de Estado correspondiente y contiene información básica como el nombre de la LLC, la dirección y el agente registrado.
4. **Obtención del EIN (Employer Identification Number):** El EIN es el número de identificación fiscal de la empresa ante el IRS. Es esencial para abrir una cuenta bancaria, contratar empleados y presentar impuestos. Un fundador no residente puede obtener un EIN, aunque el proceso puede ser más complejo y requerir la presentación del Formulario SS-4 por fax o correo postal si no se tiene un número de seguro social (SSN) o un ITIN.
5. **Redacción del Acuerdo Operativo (Operating Agreement):** Este es el documento interno más importante de la LLC. Define la estructura de propiedad, las responsabilidades de los miembros, cómo se distribuirán las ganancias y cómo se

resolverán las disputas. Aunque no siempre es obligatorio por ley estatal, es un error crítico no tener uno. Para mis más de 500 clientes, he insistido en que un Acuerdo Operativo sólido es el verdadero cimiento de la empresa, el documento que protege la relación entre los socios y asegura la continuidad del negocio.

Este proceso, aunque sencillo en apariencia, está lleno de matices. La elección del estado, la correcta cumplimentación de los formularios y, sobre todo, la redacción de un Acuerdo Operativo a medida son pasos donde la asesoría estratégica marca la diferencia entre una empresa construida sobre roca y una construida sobre arena.

3. De la Empresa a la Marca: La Transición Estratégica a la Propiedad Intelectual

Crear una LLC es el primer paso. Construir una marca es el siguiente nivel. Una marca es más que un nombre; es el activo intangible más valioso de una empresa, la promesa que se le hace al cliente. Proteger esa promesa no es una opción, es una necesidad estratégica.

El registro de una marca federal ante la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO) otorga al propietario derechos exclusivos sobre el uso de esa marca en todo el país en relación con los bienes o servicios que ofrece. Para el emprendedor, esto significa:

- **Protección contra la Infracción:** Impide que otros usen una marca similar que pueda confundir a los consumidores.
- **Activo Valioso:** Una marca registrada es una propiedad que se puede vender, licenciar o usar como garantía.
- **Disuasión:** El símbolo ® pone al mundo en aviso de que la marca está protegida y que el propietario se toma en serio sus derechos.

El Proceso de Registro en la USPTO: Una Visión General

1. **Búsqueda de Viabilidad (Clearance Search):** Antes de solicitar, es fundamental realizar una búsqueda exhaustiva en la base de datos de la USPTO (TESS) y en el mercado general para asegurarse de que la marca no esté ya en uso.
2. **Presentación de la Solicitud:** La solicitud se presenta en línea a través del sistema TEAS de la USPTO. Se debe especificar la marca, los bienes o servicios asociados (clasificados según el sistema de Niza) y la base de la solicitud (uso actual en el comercio o intención de uso).
3. **Examen por parte de un Abogado Examinador de la USPTO:** Un abogado de la USPTO revisará la solicitud para asegurarse de que cumple con todos los requisitos legales y no entra en conflicto con otras marcas registradas.
4. **Publicación para Oposición:** Si se aprueba la solicitud, la marca se publica en el "Official Gazette" de la USPTO durante 30 días, período durante el cual terceros pueden

oponerse al registro.

5. **Registro:** Si no hay oposición, la USPTO emite el certificado de registro.

El valor de este proceso es incalculable. Un estudio de 2025 encontró que las empresas que registran sus marcas muestran un mayor crecimiento en ingresos y empleo ³. En mi experiencia, el momento en que un fundador recibe su certificado de registro de marca es el momento en que su mentalidad cambia: ya no es solo el dueño de un negocio, es el custodio de una marca.

4. Conclusión: El Modelo del Fundador como Arquitecto de Legado

El viaje desde una idea hasta una empresa con una marca registrada en los Estados Unidos es la encarnación moderna del sueño americano. Sin embargo, no es un viaje de suerte, sino de **estructura, estrategia y previsión**.

Basado en la experiencia de guiar a más de 500 fundadores a través de este camino, he identificado un modelo común de éxito. Los fundadores que triunfan no son los que tienen la idea más brillante, sino los que entienden que son **arquitectos de su propio legado**. Toman decisiones deliberadas:

- **Construyen sobre una base legal sólida (LLC)**, protegiendo su patrimonio personal y optimizando su estructura fiscal.
- **Piensan en términos de marca desde el primer día**, entendiendo que su reputación es su activo más valioso y protegiéndola legalmente (USPTO).
- **Se rodean de un equipo de asesores estratégicos** (legales, fiscales, de negocio) que les permiten centrarse en lo que mejor saben hacer: innovar y crecer.

El ecosistema estadounidense ofrece una oportunidad sin igual para el emprendedor, independientemente de su origen. Pero la oportunidad solo se materializa a través de la acción informada. Al seguir esta hoja de ruta, el sueño no solo se hace posible; se hace inevitable.

Referencias Adicionales

[3] Notaro, M. (2025). Study Finds Trademark Registration Shapes Growth and Market Competition. Obtenido de