



KIT DE ACTIVACIÓN GLOBAL
Hacer negocios en Estados Unidos:
una guía de BDO

DICIEMBRE 2020

BDO USA, LLP, a Delaware limited liability partnership, is the U.S. member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms.



¿Por qué hacer negocios en los Estados Unidos?

Estados Unidos fomenta la libre empresa, la competencia y el capitalismo, y representa una valiosa oportunidad de crecimiento para las organizaciones con mentalidad internacional. Incluso durante un mercado en descenso, que las economías de todo el mundo están experimentando debido a las ramificaciones duraderas de la pandemia de COVID-19, Estados Unidos sigue siendo un objetivo de expansión a largo plazo deseable para muchas organizaciones.

La posibilidad de llegar a nuevos clientes, aprovechar los recursos de EE. UU., diversificar el riesgo y potencialmente aumentar las ganancias, convierte a los Estados Unidos en una tierra de oportunidades económicas. A pesar de los beneficios, ingresar al mercado estadounidense puede ser abrumador. Debido a su tamaño, cultura empresarial y matices de la fuerza laboral, y diversidad de jurisdicciones, Estados Unidos trae sus propios desafíos en particular.





Acceso a casi **800 millones** de consumidores a través de empresas nacionales y acuerdos de libre comercio con otros 20 países

El Mercado Estadounidense en Cifras



El gasto familiar **más alto** a nivel mundial



\$ 370 mil millones en exportaciones de bienes estadounidenses de empresas en su mayoría extranjeras con operaciones en EE. UU.

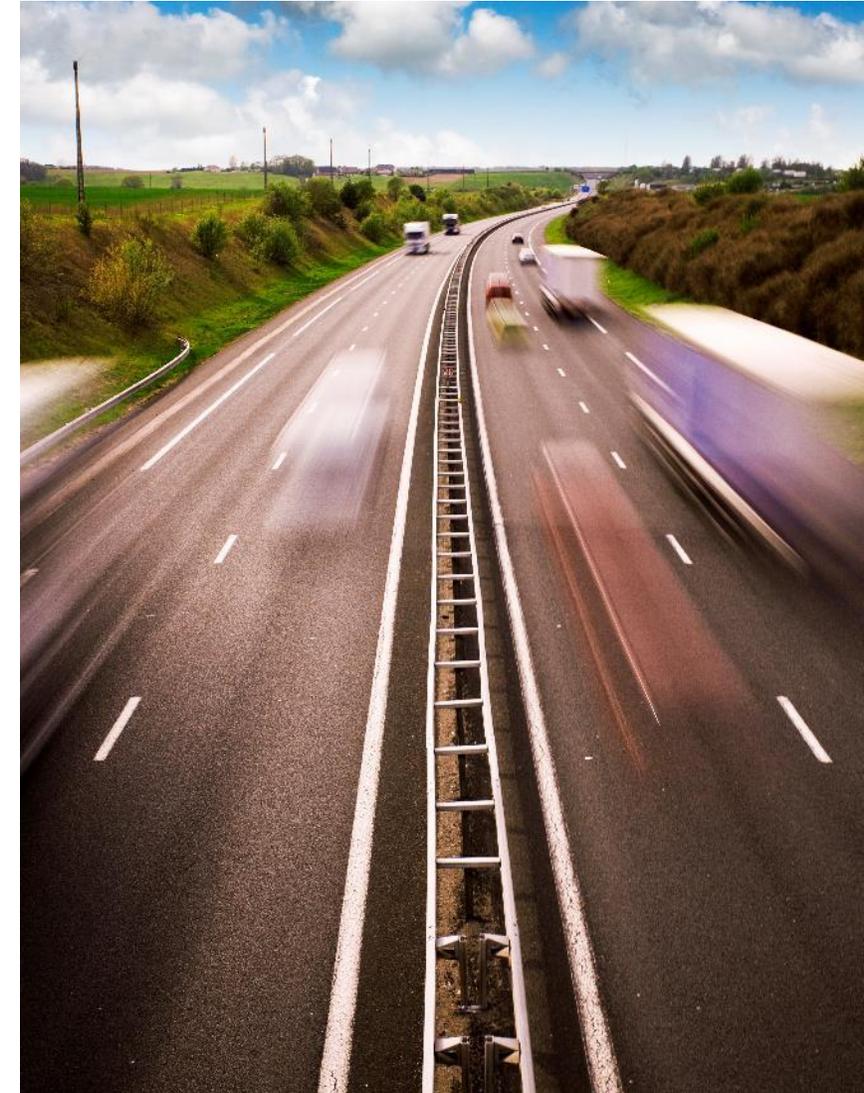
Una Guía de BDO

En respuesta a la incertidumbre sobre cómo ingresar al mercado estadounidense, BDO en los Estados Unidos creó el documento, *Hacer negocios en Estados Unidos: una guía de BDO*.

Ya sea durante o después de la recesión económica, las organizaciones que deliberan para ingresar al mercado estadounidense deben tener un plan de acción claro y proactivo. Nuestra guía describe seis pasos con preguntas y consideraciones para cada uno, que deberían guiar ese plan de acción para aprovechar con éxito las oportunidades dentro del mercado.

SOBRE LA GUÍA

- ▶ Pieza de contenido de formato largo, que aprovecha una variedad de asesores de BDO y muestra la amplitud de la experiencia de BDO relacionada con la inversión en EE. UU.
- ▶ Intención de actualizar anualmente para incluir las novedades en legislación y regulación más recientes, así como para adaptarse a los cambios en el panorama económico nacional y mundial.
- ▶ Creado para servir como punto de partida para alentar a los clientes y prospectos a participar en más conversaciones con los asesores de BDO en los Estados Unidos y en su país de origen.



Una Herramienta de Desarrollo de Negocios

Más allá de las ofertas de contabilidad tradicionales, BDO en los Estados Unidos tiene muchos servicios de los que las organizaciones con mentalidad internacional pueden beneficiarse. La guía sirve para resaltar algunas de las principales preocupaciones que enfrentan los inversionistas extranjeros y donde BDO puede ayudar, desde la selección del sitio hasta CFIUS y la movilidad global. De principio a fin y todos los aspectos intermedios, contamos con asesores que pueden ayudar en cada paso del viaje.

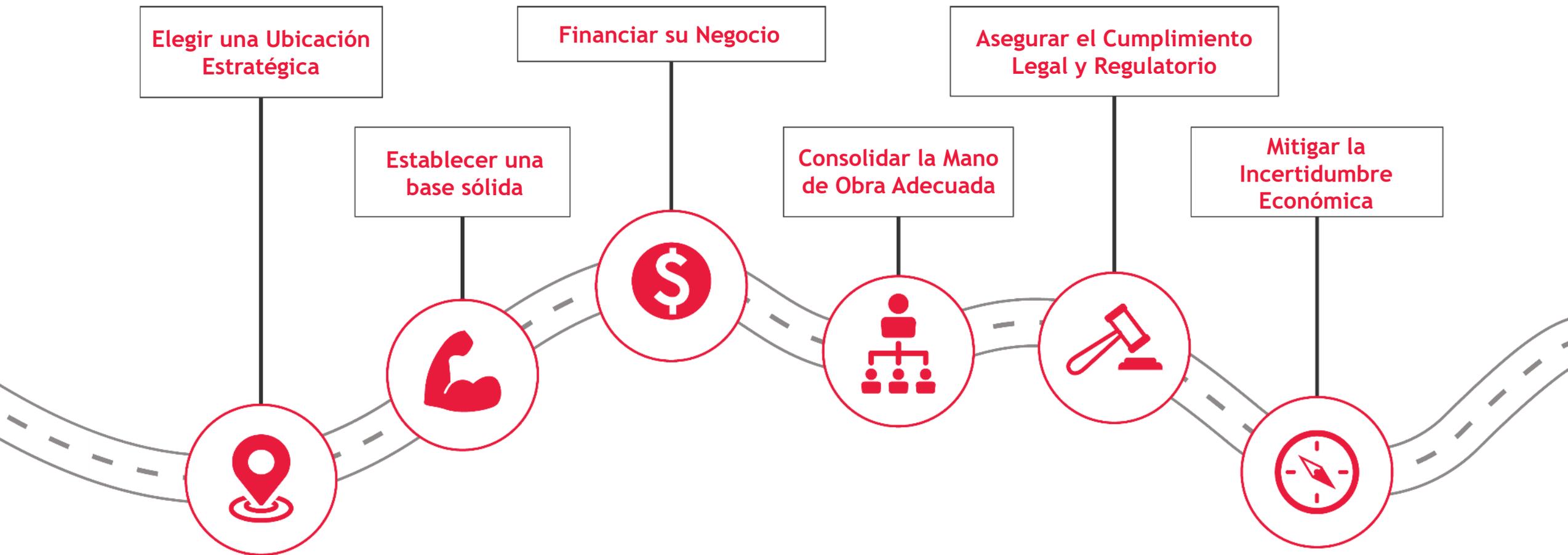
Esta hoja de ruta debe verse como un tema de discusión para una organización que esté interesada en expandir su presencia en los EE. UU. Esperamos que guíe la conversación desde el interés inicial hasta una evaluación realista de los próximos pasos.

Una versión editable se ha publicado en [BDO World](#) para permitir que los profesionales agreguen su información de contacto en la última página para facilitar más conversaciones con clientes y prospectos.



Aspectos Destacados de la Guía

SEIS PASOS PARA EXPANDIRSE CON ÉXITO A ESTADOS UNIDOS

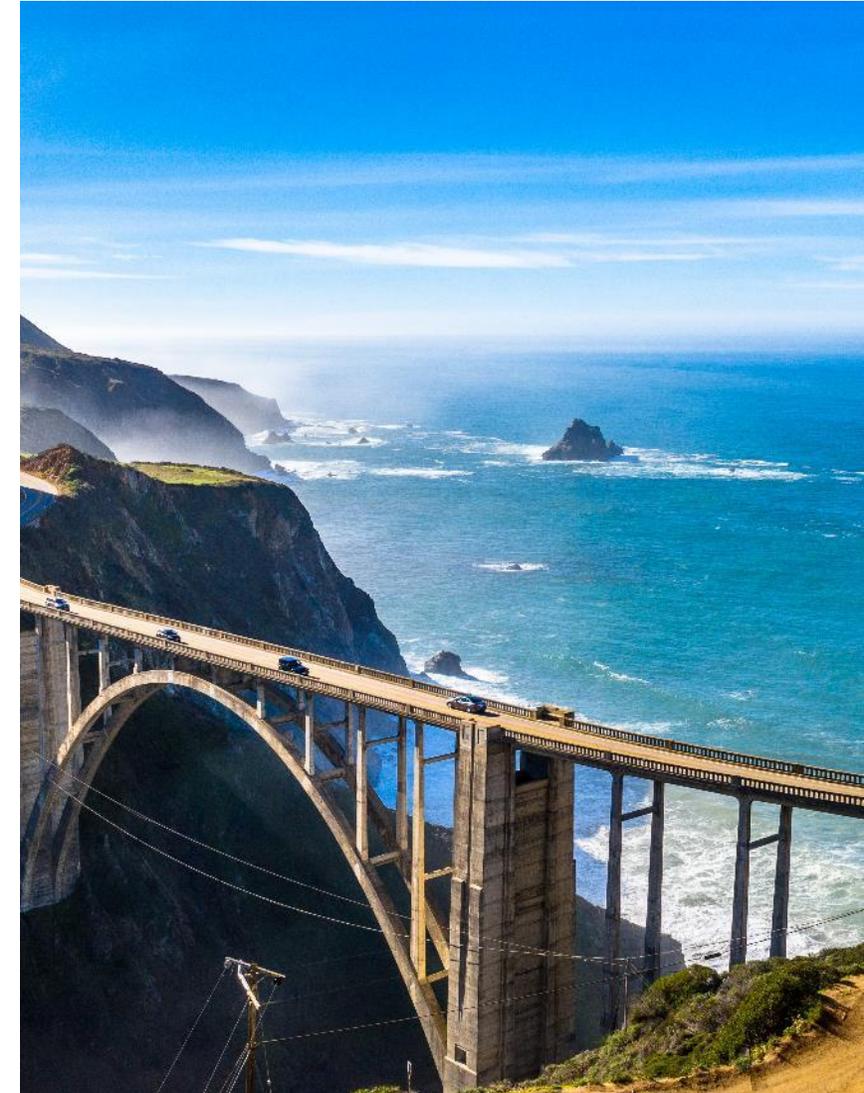


Dónde encontrar la Guía

EL CENTRO DE RECURSOS DE NEGOCIOS GLOBAL

El [Centro de Recursos de Negocios Global](#) es una sección dedicada de BDO.com, que alberga contenido con enfoque internacional, incluidas experiencias interactivas, videos explicativos, seminarios web y liderazgo intelectual para empresas con mentalidad internacional. El Centro de Recursos atiende a ejecutivos que están interesados en expandir su presencia en los Estados Unidos o desde los Estados Unidos a países y mercados extranjeros.

Una [experiencia interactiva](#) resume visualmente la guía para proporcionar una descripción general rápida de los pasos clave para establecer una presencia en los Estados Unidos. La guía completa también está disponible para su descarga desde [BDO World](#).



Un Plan de Activación Global

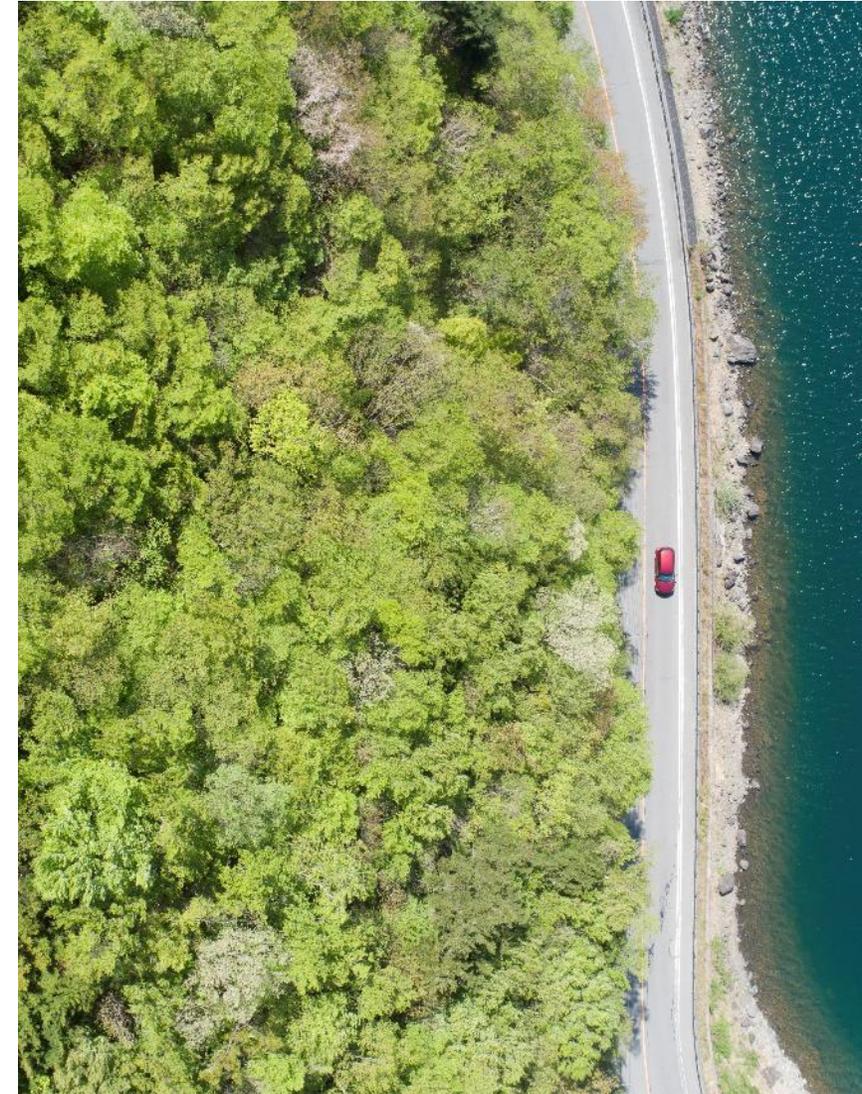
Hacer Negocios en Estados Unidos: Una Guía de BDO fue escrita para nuestros colegas de BDO en todo el mundo. Fue desarrollada para actuar como una guía para las conversaciones con sus clientes y prospectos que tienen preguntas sobre cómo expandir sus operaciones a nuestro mercado. Esperamos que lo comparta ampliamente y esperamos sus comentarios e historias de éxito.

Si tiene preguntas, comentarios o sugerencias sobre ediciones futuras, comuníquese con [Kassidy Vietti](#).

- ▶ Descargue la guía en [BDO World](#) o en el [Centro de Recursos de Negocios Global](#).
- ▶ Lea la hoja de ruta y comparta con nosotros las ideas que le gustaría considerar para la próxima edición.
- ▶ Comparta publicaciones en sus redes sociales (los detalles a continuación).
- ▶ Aproveche las plantillas de correo electrónico que se proporcionan a los clientes y prospectos interesados en comunicaciones uno a uno (los detalles a continuación).
- ▶ Organice discusiones de seguimiento con nuestros líderes o asesores técnicos para abordar cualquier pregunta que puedan tener sus clientes, prospectos y contactos (a continuación se incluye la lista de contactos).

Compartiendo la Guía a través de las Redes Sociales

Comparta la guía con sus redes utilizando las gráficas que se encuentran en [BDO World](#). Hemos seleccionado una selección de ocho acciones sociales diferentes para LinkedIn y Twitter. Dos para la guía en general y seis para las consideraciones individuales que una organización debe sopesar antes de lanzar una empresa en EE. UU.



Copy para Redes Sociales

GRÁFICA	FECHA DE PUBLICACIÓN	TITULAR	LINKEDIN	TWITTER
 <p>Hacer negocios en los Estados Unidos: una guía de BDO</p>	04/02/2021	Seis pasos para navegar por el mercado estadounidense	Incluso en tiempos de incertidumbre, el mercado estadounidense ofrece oportunidades para inversionistas con mentalidad internacional. Nuestra guía describe una estrategia de seis pasos para ayudar a las empresas a descubrir su hoja de ruta hacia el éxito. Descargue la guía hoy: [enlace]	Incluso en tiempos de incertidumbre, el #USmarket ofrece oportunidades para inversionistas con mentalidad internacional. Nuestra guía describe una estrategia de seis pasos para ayudar a las empresas a descubrir su hoja de ruta hacia el éxito. Descárguelo aquí: [enlace] #SelectUSA
 <p>Expanda su presencia en EE. UU.</p>	11/02/2021	Trazar una estrategia de expansión exitosa	Cuando se trata de la expansión en EE. UU., las empresas extranjeras deben determinar cuál es la mejor ubicación, cómo financiar su negocio, atraer la fuerza laboral adecuada y más. En nuestra última guía, describimos cómo: [enlace]	Cuando se trata de #USexpansion, las empresas extranjeras deben determinar cuál es la mejor ubicación, cómo financiar su negocio, atraer la fuerza laboral adecuada y más. En nuestra guía más reciente, describimos cómo: [enlace] #SiteSelection
 <p>Encuentre su lugar en el mercado estadounidense</p>	18/02/2021	Cómo elegir la mejor ubicación para su negocio	Para las empresas extranjeras que buscan establecer una presencia en el mercado estadounidense, elegir una ubicación estratégica es el primer paso hacia el éxito a largo plazo. Obtenga más información en nuestra nueva guía: [enlace]	Para las empresas extranjeras que buscan establecer una presencia en el mercado estadounidense, elegir una ubicación estratégica es el primer paso hacia el éxito a largo plazo. Obtenga más información en nuestra nueva guía: [enlace] #SiteSelection
 <p>Consideraciones fiscales estadounidenses para empresas extranjeras</p>	25/02/2021	Consejos para establecer una base sólida en un nuevo mercado	Uno de los primeros pasos que deben dar las empresas al expandirse a los EE. UU. es determinar su estructura e identidad fiscal. Nuestra nueva guía ofrece información para ayudarlo a comenzar: [enlace]	Uno de los primeros pasos que deben dar las empresas al expandirse al #USmarket es determinar su estructura e identidad fiscal. Nuestra nueva guía ofrece información para ayudarlo a comenzar: [enlace] #SelectUSA

Descargue una copia de todos los recursos para redes sociales en tamaño original en [BDO World](#).

Copy para Redes Sociales

GRÁFICA	FECHA DE PUBLICACIÓN	TITULAR	LINKEDIN	TWITTER
 <p>Opciones de financiamiento para su expansión en EE. UU.</p>	04/03/2021	Encuentre el capital que necesita para financiar sus operaciones	Para las empresas extranjeras que buscan hacer negocios en los EE. UU., es primordial decidir cuál es el mejor método de financiación. Desde los costos de instalación hasta las fuentes de capital, nuestra nueva guía destaca los puntos clave a considerar: [enlace]	Para las empresas extranjeras que buscan hacer negocios en los EE. UU., es primordial decidir el mejor método de #BusinessFinancing. Desde los costos de instalación hasta las fuentes de capital, nuestra nueva guía destaca los puntos clave a considerar: [enlace] #SelectUSA
 <p>Sumérjase en la piscina de talentos de EE. UU.</p>	11/03/2021	Consejos para atraer y retener a los mejores candidatos	Los líderes empresariales que estén considerando expandirse a los EE. UU. deben adoptar un enfoque estratégico para desarrollar su fuerza laboral. Nuestra nueva guía ofrece consejos para contratar y retener a los mejores talentos sin dejar de cumplir con las leyes locales. Descárguelo hoy: [enlace]	Los líderes empresariales que estén considerando una #USexpansion deben adoptar un enfoque estratégico para desarrollar su fuerza laboral. Nuestra nueva guía ofrece consejos para contratar y retener a los mejores talentos sin dejar de cumplir con las leyes locales. Descárguelo hoy: [enlace] #SelectUSA
 <p>El cumplimiento es clave en el mercado estadounidense</p>	18/03/2021	Navigate por las leyes y regulaciones estadounidenses más importantes	Para muchas empresas extranjeras, el cumplimiento legal y regulatorio es la principal barrera de entrada al mercado estadounidense. Utilice nuestra nueva guía para anticipar y superar preocupaciones comunes: [enlace]	Para muchas empresas extranjeras, el cumplimiento legal y regulatorio es una barrera superior para ingresar al #USmarket. Utilice nuestra nueva guía para anticipar y superar preocupaciones comunes: [enlace] #SelectUSA
 <p>Ampliando su presencia en medio de la incertidumbre en EE. UU.</p>	25/03/2021	Consideraciones para mitigar una recesión económica	A pesar de la recesión inducida por la pandemia, el mercado estadounidense sigue siendo un destino deseable a largo plazo para los inversionistas con mentalidad internacional. Descargue nuestra nueva guía para saber qué pueden hacer las empresas para garantizar una expansión exitosa: [enlace]	A pesar de la recesión inducida por la pandemia, el #USmarket sigue siendo un destino deseable a largo plazo para los inversionistas con mentalidad internacional. Descargue nuestra nueva guía para saber qué pueden hacer las empresas para garantizar una exitosa #USexpansion: [enlace]

Descargue una copia de todos los recursos para redes sociales en tamaño original en [BDO World](#).

Compartir la Guía a través del Correo Electrónico

Comparta la guía en comunicaciones uno a uno con clientes y prospectos aprovechando las plantillas de correo electrónico disponibles en [BDO World](#). Puede personalizar estas plantillas adaptándolas a las oportunidades y preguntas únicas que enfrentan sus contactos.

BDO

Hacer negocios en los Estados Unidos: una guía de BDO

Para las empresas que buscan diversificar sus activos y obtener acceso a una gran cantidad de nuevos clientes, Estados Unidos representa una valiosa oportunidad de crecimiento. Pero viene con sus propios desafíos únicos, incluido su tamaño, diversidad de jurisdicciones y entornos regulatorios asociados, y matices culturales y laborales.

¿Cómo pueden las organizaciones con mentalidad internacional capitalizar la oportunidad que presenta el mercado?

En **Hacer Negocios en Estados Unidos: Una Guía de BDO**, describimos 6 pasos que deberían guiar su plan de expansión:

1. Elegir una Ubicación Estratégica
2. Establecer una base sólida
3. Financiar su Negocio
4. Consolidar la Mano de Obra Adecuada
5. Asegurar el Cumplimiento Legal y Regulatorio
6. Mitigar la Incertidumbre Económica

EXPLORE LA GUÍA ►

Asesores para la Expansión en EE. UU.

CONTÁCTENOS PARA
OBTENER MÁS
INFORMACIÓN

INTERNATIONAL LIAISON PARTNER
Scott Hendon / 214-665-0750 / shendon@bdo.com

AFRICA

Matt Cromwell (Assurance)
+1 703 336-1449 / mcromwell@bdo.com

CANADA

Gary Isakov (Assurance)
+1 440 394-6251 / gisakov@bdo.com

ASEAN

Bill Liao (Assurance)
+1 310 557-8537 / bliao@bdo.com
Indonesia, Singapore, Thailand, Vietnam, Cambodia,
Philippines, Myanmar, Malaysia, Laos and Brunei

CHINA

Bill Liao (Assurance)
+1 310 557-8537 / bliao@bdo.com

BELGIUM, THE NETHERLANDS & LUXEMBOURG

Michele Schmittel (Assurance)
+1 703 770-1107 / mschmittel@bdo.com

Francois Hechinger (Tax)
+1 415 490-3219 / fhechinger@bdo.com

E. EUROPE / KAZAKHSTAN / RUSSIA

Natalie Kotlyar (Assurance)
+1 212 885-8035 / nkotlyar@bdo.com

Asesores para la Expansión en EE. UU.

CONTÁCTENOS PARA
OBTENER MÁS
INFORMACIÓN

INTERNATIONAL LIAISON PARTNER
Scott Hendon / 214-665-0750 / shendon@bdo.com

FRANCE

Michele Schmittel (Assurance)
+1 703 770-1107 / mschmittel@bdo.com
Francois Hechinger (Tax)
+1 415 490-3219 / fhechinger@bdo.com

GERMANY

Michele Schmittel (Assurance)
+1 703 770-1107 / mschmittel@bdo.com

INDIA

Thiru Govender (Assurance)
+1 813 269-6734 / tgovender@bdo.com

IRELAND

John Blanchette (Assurance)
+1 617 422-7589 / jblanchette@bdo.com

ISRAEL

Natalie Kotlyar (Assurance)
+1 212 885-8035 / nkotlyar@bdo.com
Gary Isakov (Assurance)
+1 440 394-6251 / gisakov@bdo.com

JAPAN

Tony Yaoita (Assurance)
+1 248 244-6564 / tyaoita@bdo.com
Naoyoshi Kawaguchi (Tax)
+1 248 688-3363 / nkawaguchi@bdo.com

Asesores para la Expansión en EE. UU.

CONTÁCTENOS PARA
OBTENER MÁS
INFORMACIÓN

INTERNATIONAL LIAISON PARTNER
Scott Hendon / 214-665-0750 / shendon@bdo.com

LATIN AMERICA / CARIBBEAN

Rafael Ortiz (Assurance)
+1 210 308-7922 / rortiz@bdo.com

Ernie Saumell (Assurance)
+1 305 420-8068 / esaumell@bdo.com

MEXICO

Rafael Ortiz (Assurance)
+1 210 308-7922 / rortiz@bdo.com

UNITED KINGDOM

Maria Karalis (Assurance)
+1 212 885-8304 / mkaralis@bdo.com