SF USA GROUP | ACELERADORA ESTRATÉGICA

El Filtro del Proyecto

10 requisitos técnicos y corporativos que conviene revisar en tu proyecto antes de buscar financiamiento en EE. UU.

La brecha entre la idea y un proyecto listo para revisión: Muchos proyectos no avanzan por falta de capital en el mercado, sino por presentarse sin la arquitectura corporativa adecuada. Los fondos y prestamistas, al igual que los socios de *Joint Ventures*, suelen descartar la desorganización corporativa para mitigar riesgos. Usá esta lista de verificación para revisar la madurez de tu proyecto antes de presentarlo a una mesa de decisiones.

☐ 1. Estructura Legal y Societaria (Entity Formation)

El proyecto opera bajo una entidad legal registrada en una jurisdicción amigable para los negocios en EE. UU. (ej. LLC o C-Corp en Delaware, Wyoming o Florida), con un *Operating Agreement* o *Bylaws* debidamente redactado y firmado por los socios.

☐ 2. Cumplimiento Normativo (Compliance & KYC)

La estructura cumple con las regulaciones de transparencia corporativa (como el reporte BOI ante FinCEN) y tiene protocolos de "Conoce a tu Cliente" (KYC) para identificar claramente a todos los beneficiarios finales de la empresa.

☐ 3. Arquitectura Fiscal Definida (Tax Structuring)

La compañía posee un Número de Identificación de Empleador (EIN) activo y cuenta con una estrategia fiscal clara, contemplando retenciones, tratados internacionales y obligaciones tributarias, especialmente si hay socios o capitales extranjeros involucrados.

☐ 4. Claridad en la Tabla de Capitalización (Cap Table)

La distribución accionaria es transparente. No existen estructuras o compromisos de capital informales que puedan diluir a un nuevo socio de manera sorpresiva. Los fundadores tienen esquemas de consolidación (*vesting*) alineados al éxito del proyecto.

☐ 5. Protección de Propiedad Intelectual (IP)

Las marcas, patentes, software o *know-how* clave están registrados (o en proceso) ante la USPTO. Fundamental: la entidad corporativa es la titular legal de esta propiedad intelectual, no los fundadores a título personal.

☐ 6. Modelo Financiero y Proyecciones Sólidas

El proyecto cuenta con proyecciones financieras a 3-5 años que son realistas, sustentables y, preferentemente, preparadas bajo normativas contables estándar (US GAAP). La contraparte debe entender exactamente en qué se usará cada dólar del financiamiento solicitado.

7. Gobernanza Corporativa

Existen reglas claras sobre cómo se toman las decisiones críticas. Se contemplan asientos para una junta directiva (Board of Directors), actas de reuniones (minutes) y políticas de manejo de conflictos de interés.

8. Formalización de Contratos (Agreements)

No hay "acuerdos de palabra". Todos los compromisos con empleados clave, proveedores estratégicos y clientes (cartas de intención o contratos firmados) están formalizados legalmente, incluyendo Acuerdos de Confidencialidad (NDAs).

9. Sala de Datos Virtual (Data Room) Operativa

Toda la documentación mencionada en los puntos anteriores está consolidada, indexada y resguardada en una plataforma digital (VDR) lista para que el equipo legal y financiero de la contraparte inicie su revisión (*Due Diligence*) sin demoras.

10. Estrategia de Salida (Exit Strategy)

El plan de negocios explica cómo y cuándo los socios o financistas podrían recuperar su capital, ya sea a través de una adquisición (M&A), una oferta pública inicial (IPO) o una recompra de acciones estructurada.

¿Cuántas casillas lograste marcar?

Un solo punto vulnerable puede detener meses de negociaciones. Te ayudamos a ordenar la estructura de tu proyecto según las prácticas habituales del mercado estadounidense.

Evaluá la viabilidad de tu proyecto con el ecosistema de SF USA Group.

CONTACTO · SF USA GROUP

AGENDA
Google Meet

EMAIL
rodrigo@sfusagroup.com

TELÉFONO Y WHATSAPP
+1 754 217 8947

OFICINA
3801 Avalon Park E Blvd, Orlando, FL 32828

Contenido informativo y educativo; no constituye asesoramiento legal, fiscal ni de inversión, ni una oferta o solicitud de valores. SF USA Group no es un broker-dealer, asesor de inversiones registrado, prestamista ni corredor hipotecario; no ofrece valores ni garantiza financiamiento. Cada contraparte decide de forma independiente.