

MONTT GROUP
Legal & Consulting

USA como una nueva Sede de Negocios o
 Centro de Inversiones



Santiago Montt Vicuña
 Presidente & CEO
 Montt Group



Omar Morales
 Abogado Internacional
 Montt Group



Fernanda Mondaca
 Directora Comercial
 Montt Group USA

Nuestras oficinas:



ARGENTINA BOLIVIA BRASIL CANADÁ CHILE COLOMBIA ECUADOR ESPAÑA ESTADOS UNIDOS MÉXICO PARAGUAY PERÚ URUGUAY

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

1

MONTT GROUP
Legal & Consulting



Expone:
Santiago Montt
 Presidente & CEO, Montt Group

Nuestras oficinas:



ARGENTINA BOLIVIA BRASIL CANADÁ CHILE COLOMBIA ECUADOR ESPAÑA ESTADOS UNIDOS MÉXICO PARAGUAY PERÚ URUGUAY

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

2

ECONOMÍA Y DEMOGRAFÍA DE USA

Población: 331 millones de habitantes.

PIB 2021: U\$23 mil millones de dólares.

PIB per cápita 2021: U\$69.287,5

Crecimiento promedio del PIB 5,7% anual.

Desempleo 2021 5,5%.

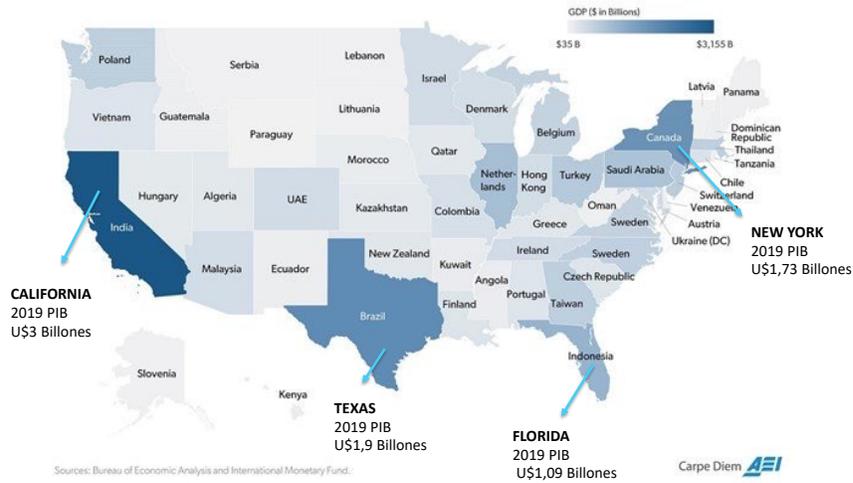
Inflación 2021 4,7%.

- Junio 2022 9,1%
- Julio 2022 8,5%
- Acumulada al 2022 6,3%

3

ECONOMIA Y DEMOGRAFIA

US States Renamed for Countries with Similar GDPs (2019)



4

TLC VIGENTES



Acuerdo/Parte(s) signataria(s)
T-MEC (Canadá-Estados Unidos-México)
Corea
Panamá
Colombia
Perú
Omán
Bahrein
CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)
Marruecos
Australia
Chile
Singapur
Jordania
TLCAN (Canada - Estados Unidos - Mexico)
Israel

Según datos del Congreso estadounidense, el 35% del comercio total de Estados Unidos se realiza con socios de TLC.

Más del 99% del comercio estadounidense se realiza con países miembros de la OMC y, por lo tanto, está sujeto a los compromisos y disposiciones de la OMC: el 65% del comercio de Estados Unidos se realiza con miembros de la OMC con los que Estados Unidos no tiene un TLC.



www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

5

TLC USA-CHILE





The timeline shows key milestones for the USA-Chile trade agreement:

- 2004:** TLC entra en vigencia.
- 2015:** Desde 2004 el intercambio comercial entre ambos países se duplicó.
- 2017:** 100% comercio bilateral con arancel cero.
- 2021:** Intercambio comercial alcanza a US\$M30.961.



www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

6

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO USA

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

- Conocido como uno de los países más fáciles y abiertos para hacer negocios.
- Mercado de consumo más grande del mundo.
- País multicultural con grandes conexiones internacionales.
- Nivel de competitividad.
- Segmentación de los consumidores.
- Otorga un prestigio empresarial internacional.
- Sistema judicial eficaz.
- Favorables tasas impositivas e incentivos fiscales (impuesto corporativo 21% v/s 27-35% Latinoamérica).
- Beneficios tributarios por estado (créditos fiscales, ausencia de impuesto estatal).
- Validez de los acuerdos de negocios para hacer valer los términos de los mismos.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

7

MOTIVOS USUALES PARA ESTABLECERSE EN US

- Tener en US una cuenta corriente bancaria personal o de compañía
- Poner en US los ahorros o dineros ya tributados en el país de origen
- Tener una compañía trading en US desde la cual vender a Latam
- Establecerse en US para comercializar en US servicios o productos
- Abrir una compañía en US para manejar en US inversiones financieras
- Abrir una compañía en US para comprar bienes raíces habitacionales o comerciales para uso propio o con la finalidad de arrendarlos
- Abrir una compañía en US que sea el instrumento a partir del cual conseguir una visa de residente
- Abrir una compañía en US como parte de planificaciones sucesoras
- Abrir una compañía en US que sirva de sociedad holding a empresas del exterior de US
- Abrir una compañía en US para que sirva de emisora de valores o acciones que circulen en el mercado de US

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

8

PRECAUCIONES INICIALES

- Tener claro cual es el motivo para llevar a cabo en US el inicio de actividades, ya que de ello dependerán muchas variables diferentes a ser aplicadas.
- Estudiar y diseñar la forma legal de la salida de los fondos del país de origen con destino a US como aporte (préstamo) a la compañía de US. En especial:
- (i) Determinar quien o quienes serán los titulares de la sociedad a constituir en US en cabeza de la cual se desarrollará la actividad, y si lo hacen como personas físicas o como una o mas sociedades organizadas en el país de origen o en una tercera jurisdicción;
- (ii) Determinar la posición tributaria en el país de origen de esas personas o entidades que serán en US los controladores de la compañía de US, y la forma de afectarse con impuestos en el país de origen de los dividendos o ganancias provenientes de la compañía de US (Existencia de CDIs)
- Decidir la forma de la llegada a los US: (i) Estado en el cual establecerse; (ii) tipo de sociedad a utilizar para incorporarse en US, (iii) Estructura de la actividad en US (concepto de ECI)
- Multiplicidad de servicios de apoyo a los empresarios

TEMAS SOBRE LOS CUALES TOMAR DECISIONES

- Cuando escoger USA como lugar de ubicación de su empresa del exterior.
- Cuando utilizar USA en combinación con otra compañía del exterior.
- El atesoramiento de utilidades retenidas en USA y los impuestos que pueden afectarlas en Chile.
- Selección de estado de residencia y operación de negocios en USA.

NOTA: El primer párrafo del artículo 41 A establece que los contribuyentes o entidades domiciliados, residentes, constituidos o establecidos en Chile, que obtengan rentas que hayan soportado impuestos en el extranjero, se regirán por las normas contenidas en dicha disposición para efectos de utilizar como crédito los impuestos pagados, retenidos o adeudados, cuando corresponda, sobre dichas rentas.

CONVENIO DOBLE IMPOSICIÓN CHILE – USA.

MONTT GROUP
Legal & Consulting

1. Modelo OCDE
2. Firmado Febrero de 2010
3. Aprobado por Chile Septiembre 2015
4. Año 2022 Senado de EE.UU. aprueba informe sobre tratado (pendiente aprobación)
5. Ley chilena desde 2014 considera a los residentes en USA (y otros países con convenio firmado antes del 1 de enero de 2020 pero no vigente) como si fueran residentes de país con convenio vigente para fines de aplicar el impuesto adicional y usar crédito de primera categoría hasta el 31 de diciembre de 2026

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

11

PERSONA JURÍDICA

MONTT GROUP
Legal & Consulting

TIPO DE SOCIEDAD	CARACTERÍSTICAS	RÉGIMEN TRIBUTARIO	ELECCIÓN TRATAMIENTO TRIBUTARIO
LLC (Limited Liability Company) Transparente	Para fines tributarios es el socio quien es considerado contribuyente no la LLC	La sociedad presenta declaración informativa al IRS. Socios deben presentar declaración de impuestos en USA solo si negocios generan ECI con USA. En otro caso no tributan en USA sino que en el país de su residencia conforme a las leyes de ese país, aunque deben presentar en USA declaración informativa. La renta que proviene de actividad ECI tributa en US con impuesto del 21% más impuesto estatal (5,5% en Florida), y el socio residente con el tramo que le corresponda (del 10% a marginal del 37%) y si no es residente con tasa fija del 30% para algunos tipos de ingresos (no reconoce crédito por el impuesto de la Sociedad), además de impuestos del país de su residencia. En Chile afecto con renta atribuida sobre base devengado si son rentas pasivas, y si son rentas activas, solo si se distribuyen en base percibido, pero en todo caso, el impuesto pagado en US es crédito para el impuesto en Chile	Es considerada transparente por defecto, salvo que se declare que no será transparente, lo que se hace antes de Marzo del año siguiente de su incorporación y la declaración tiene vigencia por 5 años

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

12

PERSONA JURÍDICA			MONTT GROUP Legal & Consulting
TIPO DE SOCIEDAD	CARACTERÍSTICAS	RÉGIMEN TRIBUTARIO	ELECCIÓN TRATAMIENTO TRIBUTARIO
LLC (Limited Liability Company) NO Transparente	Tiene el mismo tratamiento que una Sociedad anónima (corporation)	La compañía paga impuestos sobre las ganancias (21%) y los accionistas sobre los dividendos repartidos sin crédito por el impuesto pagado por la Sociedad: (i) socio persona física residente tributa según tramos 37% tramo más alto; (ii) si es persona física no residente no tributa en USA; (iii) persona jurídica residente tributa tasa fija del 21%; (iv) persona jurídica no residente paga tasa fija del 30%	Si opta por régimen no transparente funciona igual que una Corp
Corporation (Sociedad Anónima)	Tiene una existencia tributaria independiente de sus accionistas, y tributa con tasa del 21%, lo que no es crédito para los impuestos de los accionistas (dividendo paga retención del 30%).	La compañía paga impuestos sobre las ganancias (21%) y los accionistas pagan un 30% por concepto de impuesto al dividendo	No puede optar por régimen transparente

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

13

EL CONCEPTO DE ECI		MONTT GROUP Legal & Consulting
<ul style="list-style-type: none"> • Si una <i>non US person</i> tiene un comercio o un negocio en US, será necesario saber si los ingresos que con ello produce son o no “<i>Effectively Connected Income</i>” (ECI) para fijar su tributación en US. • En general todo ingreso generado en US que proviene de operaciones activas (“<i>Active Income</i>”) se califica como ECI. Los ingresos pasivos (“<i>Passive Income</i>”) y los que correspondan a mayores valores de la venta de activos fijos se consideren como activos solo si existe una conexión con un comercio o negocio en US (criterios de “<i>Assets Use</i>” o “<i>Business Activities Test</i>”). • Algunos tipos de ingresos de origen extranjero generados a través de la entidad de US pueden llegar a considerarse activos y sujetos a ECI: <ul style="list-style-type: none"> – (i) rentas y royalties de intangibles localizados fuera de US que deriven de la actividad de la entidad de US; – (ii) ganancias de la venta de inventario ubicado fuera de US, cuando la venta se hace a través de la entidad en US, salvo que la venta se haga para uso fuera de US y en ella participe una entidad fuera de US en forma significativa. 		

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

14

EL CONCEPTO DE ECI

Una **persona no residente** que se dedica en US a una **actividad que produce ingresos**, todos los ingresos de fuente dentro de US relacionados con la realización de esa actividad se consideran ECI. Esto se aplica ya sea que haya o no alguna conexión entre los ingresos y el comercio o negocio que se lleva a cabo en los Estados Unidos durante el año fiscal.

Por lo general, se considera ECI una actividad comercial en US cuando se presta servicios personales **dentro o desde** US. El hecho de que se dedique a una actividad comercial o empresarial en US depende de la naturaleza de sus actividades.

15

EL CONCEPTO DE ECI

- Las siguientes categorías de ingresos generalmente se consideran en US relacionadas con un comercio o negocio:
 - Está involucrado en un comercio o negocio en US **si está presente temporalmente en los Estados Unidos como no inmigrante** con una visa "F", "J", "M" o "Q".
 - Es **miembro de una sociedad en que en cualquier momento durante el año fiscal se dedica en US a una actividad comercial o comercial**.
 - Si **se prestan servicios personales** dentro de US.
 - Si **posee y opera un negocio en US que vende servicios, productos o mercancías**. Por ejemplo, la ganancia de la venta en US de propiedad de inventario comprada en US o en un país extranjero está efectivamente relacionada con ingresos comerciales.

16

EL CONCEPTO DE ECI

MONTT GROUP
Legal & Consulting

- Las ganancias y pérdidas de la venta de bienes inmuebles en US se gravan como si estuviera involucrado en una actividad comercial o empresarial en US.
- Los ingresos por el alquiler de bienes inmuebles pueden tratarse como ECI si el contribuyente elige hacerlo.
- Si su única actividad comercial en los US es compraventa de acciones, valores o materias primas (incluidas las transacciones de cobertura) a través de un corredor u otro agente residente en US, se considera que **NO está involucrado en una operación o negocio en los Estados Unidos**.
- Ciertos tipos de ingresos, que normalmente se tratan como ECI a efectos del impuesto sobre la renta, pueden no ser tratados como ECI a efectos de retención de impuestos.
- **Actividades administrativas menores**, cobranzas y otras de carácter sin fines de lucro no califican para ECI

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

17

MONTT GROUP
Legal & Consulting



Expone:
Omar Morales
Abogado Internacional, Montt Group

Nuestras oficinas:



MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

18

RÉGIMEN TRIBUTARIO

MONTT GROUP
Legal & Consulting

- Una compañía extranjera goza de las **mismas ventajas y obligaciones** que una empresa estadounidense.
- **Impuestos federales y estatales:**
 - Federal: 21% fijo a nivel de la sociedad más 30% impuesto al dividendo.
 - Federal: Si es persona o LLC transparente (tributa socio) tabla con tramos desde 10% al 37%.
 - Estatal (es gasto para el Federal): varía por Estado, y con reglas de aplicación también diferenciadas.
- **Sin impuesto estatal a las personas:** Alaska, Florida, Nevada, New Hampshire, South Dakota, Tennessee, Texas, Washington y Wyoming.
- Tampoco hay impuesto **si no hace negocios en el Estado (ECI)**.
- **40% Impuesto Herencia** en USA para extranjeros por bienes situados en USA.
- Hay impuesto sobre las **ganancias retenidas** si es *Corporation* por sobre los USD 250.000 con tasa del 20%, salvo se acredite razones justificadas de negocios.
- **Régimen tributario muy sofisticado con muchas distinciones y regulaciones específicas, necesidad de mantener estructuras simples y bien administradas.**

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

19

RÉGIMEN TRIBUTARIO-FEDERAL PERSONALES

MONTT GROUP
Legal & Consulting

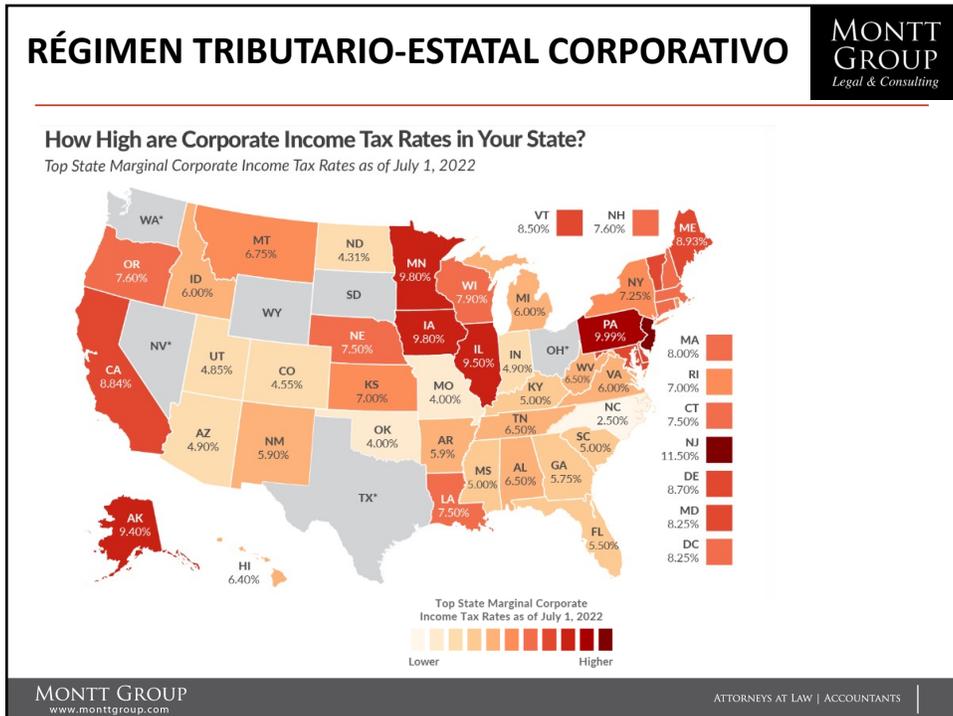
Tax Rate	For Single Filers	For Married Individuals Filing Joint Returns	For Heads of Households
10%	\$0 to \$10,275	\$0 to \$20,550	\$0 to \$14,650
12%	\$10,275 to \$41,775	\$20,550 to \$83,550	\$14,650 to \$55,900
22%	\$41,775 to \$89,075	\$83,550 to \$178,150	\$55,900 to \$89,050
24%	\$89,075 to \$170,050	\$178,150 to \$340,100	\$89,050 to \$170,050
32%	\$170,050 to \$215,950	\$340,100 to \$431,900	\$170,050 to \$215,950
35%	\$215,950 to \$539,900	\$431,900 to \$647,850	\$215,950 to \$539,900
37%	\$539,900 or more	\$647,850 or more	\$539,900 or more

Source: Internal Revenue Service

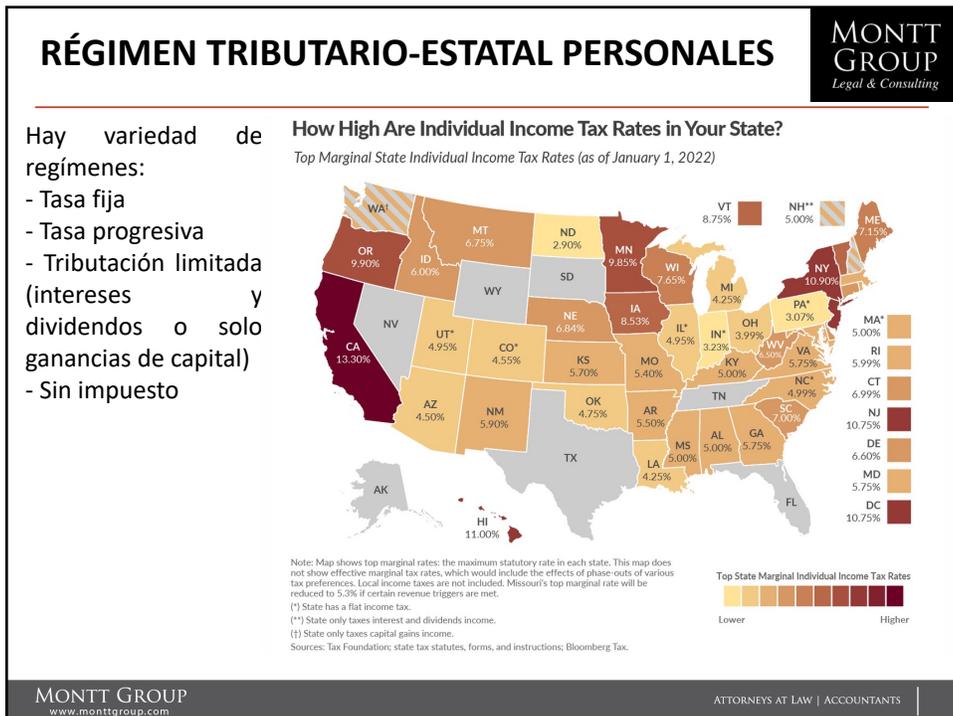
MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

20



21



22

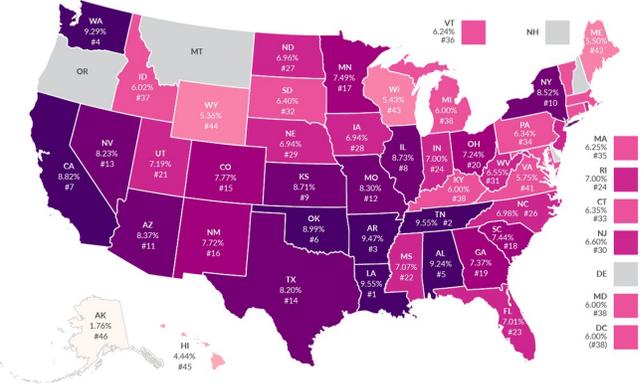
RÉGIMEN TRIBUTARIO ESTATAL - VENTAS



- Tasas pueden variar por división administrativa (ciudad, condado o municipalidad)

How High are Sales Taxes in Your State?

Combined State & Average Local Sales Tax Rates, July 2022



Notes: City, county and municipal rates vary. These rates are weighted by population to compute an average local tax rate. The sales taxes in Hawaii, New Mexico and South Dakota have broad bases that include many business-to-business services. D.C.'s rank does not affect states' ranks, but the figure in parentheses indicates where it would rank if included.
Sources: Sales Tax Clearinghouse; Tax Foundation calculations; State Revenue Department websites



ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

23

RÉGIMEN TRIBUTARIO ESTATAL - VENTAS



- **Servicios no pagan impuestos a la venta.**
- El GST (“*General Sales Tax*”) se cobra la consumidor y es en cascada (no es IVA).
- **No existen pagos provisionales obligatorios al impuesto anual.**
- **Régimen especial por Estados.**



ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

24

RENTAS ACTIVAS Y PASIVAS

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

Rentas pasivas incluyen **dividendos, intereses, mayores valores** en la venta de activos, **rentas y royalties**, en este último caso diferentes de los recibidos de personas no relacionadas en conexión de un comercio o negocio.

No se consideran como rentas pasivas las que deriven del desarrollo de servicios en general.

Las **ganancias o pérdidas de la venta de un inmueble en US por un no residente se considera ECI**, sujeto a los tramos si afecta a personas naturales y si el vendedor es una corporación extranjera queda afecta a *Branch Profits Tax* si resultan repatriados fuera de US.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

25

BRANCH PROFITS TAX

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

Este es un impuesto con tasa plana del 30% que grava a las sucursales (*branch offices*) cuyos ingresos son ECI y se aplica sobre sus ganancias, en la medida que ellas se consideren distribuidas, basado en el aumento del patrimonio de la sucursal en el año. Por aplicación de los CDI este impuesto especial puede no aplicar o aplicar con tasa diferente, y tampoco se aplica en el año en que sucursal se cierra en US.

El impuesto también se aplica en otras situaciones específicas, aunque las personas físicas no residentes y los trust más sofisticados no quedan afectos a este impuesto.

Si aplica el *branch profits tax* no se aplicará el impuesto al dividendo sobre las distribuciones de utilidades al exterior.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

26

RETENCIÓN DE IMPUESTOS

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

Por regla general las personas no residentes están sujetos a una retención en la fuente (“*Withholding Tax*”) aplicable sobre el monto bruto de ingresos que no sean ECI, que sean diferentes de ganancias de capital, retención que debe hacerse por el agente pagador.

Los intereses de depósito en cuentas bancarias de US no están sujetos a impuestos ni a retención en la fuente para los no residentes, pero deben declararse en el Formulario 1042-S.

Otros tipos de ingresos por intereses de cualquier otra fuente de los US pagados a un extranjero no residente **se gravan al 30%** (o una tasa de impuestos menor, si corresponde por CDI).

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

27

IMPUESTOS Y REGISTROS ESTATALES

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

Los Estados en US tienen el control y autoridad sobre muchas materias y autoridad muy importante sobre la actividad de las personas:

- **Fijan impuestos a la renta para las personas que son sus residentes y para los comercios y negocios que se desarrollan en su territorio.** Estos impuestos no son crédito para el impuesto federal, pero son gasto para determinar la base imponible.
- Para desarrollar negocios y comercio en la jurisdicción de un Estado una entidad de negocios **debe registrarse** en dicho Estado.
- La organización y constitución de sociedad se hace ante las autoridades estatales y conforme a la ley estatal correspondiente.
- El incorporar la entidad de negocios en un Estado y hacer negocios en otro Estado, obliga a **registrarse en el segundo Estado** (como si fuera entidad doméstica) y puede implicar según la legislación de cada Estado el pagar nuevos impuestos, aun cuando el Estado inicial puede o no liberar de pago impuestos por no estar realizando actividades en él.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

28

IMPUESTOS Y REGISTROS ESTATALES



Por ejemplo, en los estados de Delaware y Wyoming, no hay impuesto sobre la renta estatal para los miembros de una LLC que no son residentes.

En Florida o Texas, no hay impuestos estatales sobre la renta para los miembros de una LLC que sean personas físicas, incluso si residen en el estado. En el caso de una Corporación, Delaware y Wyoming tienen exenciones para *Corporations* sin presencia física en el Estado, mientras que en Florida aplica una tasa del 5.5%. En California es 8,84%.

En otras palabras, **la elección del Estado de registro puede generar importantes ahorros fiscales.**



Expone:
Fernanda Mondaca
Directora Comercial, Montt Group USA

Nuestras oficinas:



PARTIENDO EN USA

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

PASOS PRÁCTICOS PARA INICIAR UN NEGOCIO EN US:

- 1- Crear la compañía en el estado donde va a operar.
- 2- Obtener dirección comercial física dentro de Estados Unidos (implicancias de la oferta de direcciones virtuales).
- 3- Obtener numero EIN.
- 4- Cuenta bancaria.
- 5- Definir en detalle del modelo de negocios y analizar sus responsabilidades fiscales (cuenta para el pago de impuestos estatales) y operativas (posibles licencias).

TIEMPO TOTAL ESTIMADO: 9 a 11 semanas.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

31

PRÁCTICAS BANCARIAS EN USA

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

- Alto nivel regulatorio.
- Políticas propias de cada entidad bancaria.
- Residencia como factor clave.
- Dirección comercial comprobable.
- Área internacional dentro de una entidad bancaria como alternativa (desventaja: costos y montos exigidos).
- Tiempos, costos y conceptos asociados a las transacciones.
- Importancia de estar monitoreando el mercado.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

32

LICENCIAS Y/O REGULACIONES

- Definir licencias necesarias para la operación de acuerdo al rubro.
- Alto nivel de proteccionismo en algunas industrias.
- Prohibido el ejercicio ilegal del servicio que se presta.
- Leyes o regulaciones de todos los Estados donde la empresa tendrá operación.
- Estado donde se contratará personal.

33

LEY LABORAL

- La regulación es por federal y por Estado.
- Bajo nivel de regulatorio (solo horas y leyes sociales básicas).
- Empresas grandes tienen regulaciones adicionales.
- Se habla más de beneficios que de derechos.
- Derechos relacionados con el abuso, maltrato o discriminación.
- Contratos son de mutuo acuerdo.
- Flexible tanto para empleado como para el empleador.

34

“EL TÍO SAM”

- Confianza y criterio como elemento principal de la operación.
- Un auditoria como señal de desconfianza.
- Orden de la administración.
- No tomar decisiones en base a supuestos.
- Asesorarse localmente en cada decisión que se deba tomar.

35

VISADO

CON OFERTA DE TRABAJO o SPONSORSHIP:

- H1B1:
 - Cupos de acuerdo a convenio con Chile y Singapur.
 - Empresa con solidez financiera que necesite contratar un profesional calificado.
- L1
 - Traslado empleado a filial en EE.UU.
 - 12 meses mínimo en nómina.
 - Operación sustancial.

36

VISADO

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

SIN OFERTA DE TRABAJO

- E1:
 - Inversión cercana a U\$100,000.
 - Operaciones de intercambio comercial.
 - Renovable anualmente.
- E2:
 - Inversión cercana a U\$100,000.
 - Operaciones en el mercado.
 - Renovable anualmente.
- O1
 - Reconocimiento nacional en algún rubro (ciencias, arte, deporte, negocios).
 - Cumplir criterios mínimos.
 - Requiere patrocinador.
 - Renovable cada 3 años.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

37

RESIDENCIA PERMANENTE

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

- EB5:
 - Inversión cercana a U\$1 millón.
 - Creación de mínimo 10 empleos.
 - Alternativa de inversionista pasivo en “programas de gobierno”.
- EB 2/3
 - Oferta de trabajo permanente patrocinado.
 - Demostrar cuenta con habilidades profesionales no disponibles en el mercado.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

38

ESTADO DE FLORIDA

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

- Puente natural entre Latinoamérica y USA.
- Conexión cultural con Latinoamérica (idioma, costumbres, etc.)
- Uno de los Estados calificado como uno de los mejores para hacer negocios (regulaciones e impuestos).
- Base de empresas que comercializan con Latinoamérica.
- Ranking No. 2 de intercambio comercial con Chile.
- Gran apoyo local a empresas extranjeras que invierten en el Estado.
- Llegada masiva de ciudadanos estadounidenses provenientes de otros estados post COVID.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

39

SERVICIOS MONTT GROUP USA

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

1. Asesoría Corporativa y Tributaria inicial (Diagnóstico y Opciones).
2. Constitución de Sociedad, obtención EIN y apertura de cuenta bancaria (incluye domicilio en etapa constitutiva)
3. Hosting / Corporate Services:
 - Domicilio
 - Representación tributaria.
 - Uso de espacio físico.
 - Bookkeeping
 - Consultas.
4. BackOffice: Apoyo en tareas administrativas básicas para la operación.
5. Arriendo de oficinas privadas.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

40

SERVICIOS MONTT GROUP USA

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

6. Payroll.
7. Asesoría en temas de visado o estadía permanente.
8. Asesoría en temas relacionados con:
 - Propiedad intelectual.
 - Tributario.
 - Contratos.
 - Permisos o licencias.
 - Otros

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

41

¿ POR QUÉ MONTT GROUP?

**MONTT
GROUP**
Legal & Consulting

- Profesionales con amplia experiencia en el mercado.
- Amplia red de contactos.
- Trabajo con profesionales especializados.
- Apoyo en la etapa de “landing”.
- Asesoría Integral acorde a la operacion de su negocio.
- Conexión con entidades y organizaciones locales claves para iniciar operaciones en USA.
- Monitoreo periódico de posibles cambios regulatorios.
- Apoyo permanente sobre la cultura de negocios en USA.

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

42



NUESTRAS OFICINAS

CHILE: Montt y Cía. S.A.
SANTIAGO. Avda. Los Conquistadores 1700 pisos 6, 11 y 26, Providencia, Santiago.
 Tel: 56-2-25446800. Email: monttcia@monttcia.cl
Oficinas en Antofagasta, Copiapó y Puerto Montt

ARGENTINA: Montt Argentina S.A.
BUENOS AIRES. Calle Paraná número 830 pisos 2 y 3, 1017 Capital Federal. Tel: 54-11-48168806. Email: monttargentina@monttargentina.com.ar

BRASIL: Montt Brasil Ltda.
SAO PABLO. Alameda Campinas Nº 463, Conjunto 01 C, Edificio Columbus JD Paulista, Sao Paulo. Tel: 55-11-31429830. Email: monttساopaulo@monttcia.cl

PERÚ: Montt & Associates S.A.
LIMA. Av. Dionisio Derteano N° 184, oficina 603, San Isidro - Lima. Código Postal L-27 (15036)
 Tel: (511) 4228989, (511) 4403013, (511) 4403020, (511) 4227700.
 Email: montt@monttperu.com.pe

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

43



NUESTRAS OFICINAS

COLOMBIA: Montt Colombia S.A.S.
BOGOTÁ. Carrera 10 No. 96-25 Oficinas 611, 612, 515 y 516. Chicó Reservado. Bogotá D.C. Colombia. Tel: 57-1-7022256. Email: monttcolombia@monttcolombia.com.co

ESPAÑA: Montt España
MADRID. C/ María de Molina, 39 – 7º dcha. 28006 Madrid Tel: +34 917 816 157 Email: fgarreton@monttcia.cl.

MÉXICO: Montt México
CIUDAD DE MÉXICO. Avenida Insurgentes Sur N° 1863, Oficina N° 304, Colonia Guadalupe Inn, Alcaldía Alvaro Obregón, C.P.01020, Tel: (52 55)5206 7527 – (52 55)5661 9122 – (52 55)5661 9124 Email: ivan.alamilla@monttgroup.com omar.nava@monttgroup.com

BOLIVIA: Montt Abogados y Consultores S.A.
LA PAZ. Av. Mariscal Santa Cruz Nro. 710 Esq., Piso 4, Oficina 406. La Paz – Bolivia
 Tel (591-2)2140971 / (591-3) 3871542 Email: monttcia@monttcia.com.bo
SANTA CRUZ. Calle Cochabamba Nro. 710 esq. Saavedra, Edificio La Vitalicia, Piso 2, Of. 4. Santa Cruz de la Sierra. Tel. 59177073587

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

44



NUESTRAS OFICINAS

USA: Montt USA
MIAMI: 8950 sw 74th court, suite 1414, Miami FL. 33156. Tel: +1 (786) 54259999
 Email: gerenciausa@monttgroup.com

ECUADOR: Montt Ecuador
QUITO. Av. 12 de octubre N24-739 y Av. Colón – Edificio Boreal, Piso 15, Oficina 1510
 Código Postal 170143. Tel (593) 5127295. Email: erika.beltran@monttgroup.com

PARAGUAY:
ASUNCIÓN. Roque Centurión Miranda 1625 c/ Avde. San Martín Edificio Studio Park,
 Oficina 408, Asunción – Paraguay. Tel: (595) 21 661504 – (595) 982 100381
 Email: fabiola.bordon@monttgroup.com

CANADÁ:
TORONTO. First Canadian Place 100 King St. West, 56th Floor, ON, M5X 1C9 Canada. Tel.
 +1 416 4795448, . Email: carolina.soto@monttgroup.com

URUGUAY:
MONTEVIDEO. Colonia 1297, Piso 9, Of. 912. Tel: +5982 092 33 99 66
 Email: perla.julian@monttgroup.com

MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

45

GRACIAS

MONTT GROUP

Nuestras oficinas:



MONTT GROUP
www.monttgroup.com

ATTORNEYS AT LAW | ACCOUNTANTS

46