

LEY DE EMPRESAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Miguel Muñoz*

Abstract

El presente artículo versa sobre los atributos del marco legal para la formación y operación de empresas en los Estados Unidos. Hemos destacado las principales características de tres importantes figuras mercantiles y ciertas diferencias con la legislación mexicana.

La legislación empresarial de los Estados Unidos se caracteriza por su normativa dinámica y flexible. Si bien comparte algunas coincidencias con las figuras societarias reconocidas en la tradición romano-germánica, la ausencia de protocolos, libertad de contratación y preponderancia de los acuerdos privados se distinguen como sus principios rectores. En diversas instancias, dichos principios se anteponen a la norma jurídica abstracta, limitando ésta a una función auxiliar y supletoria.

Antes de abundar en el tema que nos ocupa, es oportuno señalar que desde una perspectiva semántica, resulta más conveniente el uso del término “empresa” sobre el término “sociedad”. En los Estados Unidos, una empresa puede ser creada y controlada por una única persona.

* Maestro en Derecho por la Universidad de Fordham, Nueva York. Maestro en Negocios Internacionales por la Universidad Ramón Llull, Barcelona. Licenciado en Derecho por la Universidad Iberoamericana, León. Socio de la firma Muñoz-Lopez & Associates, PLLC. en la Ciudad de Nueva York.

Particularmente, en el caso de las figuras incorporadas, el requisito romanista que exige un mínimo de dos miembros para la formación de una entidad, carece de relevancia. Esto dota a las entidades de un carácter notablemente económico e instrumental, un vehículo de negocios cuyos actos son independientes de la naturaleza y patrimonio de sus propietarios.

Otro apunte a resaltar es la autoridad normativa de las entidades de negocio. Las leyes empresariales son del orden estatal. Dentro de su jurisdicción, cada uno de los cincuenta estados ejerce la facultad de regulación sobre estas figuras. Es así como las corporaciones establecidas o las que hacen negocios en Nueva York se regulan bajo la ley de corporaciones de este estado (*New York Business Corporation Law*), mientras que corporaciones con actividades en Delaware, Texas o California estarían sujetas a la regulación existente para estos territorios en lo particular. Dichos ordenamientos contemplan reglas de formación, operación y terminación de las entidades de negocio. En general, todos los estados reconocen la jerarquía de la libertad de contratación y la flexibilidad estructural, lo que da como resultado una interesante variedad de formas empresariales.

Entre las entidades de negocio más recurridas en los Estados Unidos están la *partnership*, la corporación (*corporation*) y la *Limited Liability Company* (LLC) o compañía de responsabilidad limitada.

1. Partnership

La *partnership* encuentra importantes similitudes con la sociedad de nombre colectivo contenida en la Ley General de Sociedades Mercantiles. Ambas son figuras societarias de dos o más personas con fines primordialmente económicos y que carecen de limitantes de responsabilidad. En una *partnership* general como en una sociedad de nombre colectivo, los socios o *partners* responden de modo subsidiario, ilimitado y solidario, de las obligaciones sociales.

Una *partnership* se crea mediante un acuerdo entre dos o más personas para llevar a cabo un negocio determinado. Pocas formalidades son requeridas para su creación. Incluso, de manera inadvertida, dos o más personas podrían formar una *partnership* si la interrelación de sus actividades es tal, que sería razonable pensar que estas personas están asociadas en un mismo negocio. La intención o falta de ésta para crear una *partnership* es irrelevante y la calidad de *partner* será definida por la norma estatutaria correspondiente a la jurisdicción donde la interrelación ocurra.

El acuerdo entre las personas que forman la *partnership* se conoce como *partnership agreement*. Este instrumento determina la estructura de la entidad, aportaciones y responsabilidades de sus miembros, así como condiciones para la admisión de nuevos *partners* y causales de terminación. El acuerdo tiene la más alta categoría, y una vez que los *partners* han ejercido su libertad contractual, se

presume que la ley hará respetar sus términos. La propiedad y administración de la *partnership* recae directamente en los *partners*, permitiendo un control inmediato respecto de las actividades de la entidad. Considerando este grado de involucramiento, es natural que la realización de negocios a través de una *partnership* resulte simple y con bajos costos de operación. En comparación, la administración de una corporación podría resultar onerosa y compleja, en tanto es necesaria la instalación de órganos de gobierno, estructuras ejecutivas y otros mecanismos de control corporativo.

Fiscalmente, los ingresos y pérdidas de una *partnership* pueden ser asumidos de manera directa por los *partners* en sus declaraciones individuales de impuestos. Ésta representa, quizá, la ventaja más destacable respecto a las figuras corporativas. Entre las desventajas encontramos que los miembros de una *partnership* responden subsidiaria y solidariamente con su patrimonio personal por los actos que realice la entidad, sea a través de otros *partners* o agentes. Por otro lado, existen importantes limitantes en cuanto a la transmisión de los intereses societarios en una *partnership*. El retiro, liquidación o muerte de un *partner* representa irremediamente una causal estatutaria de disolución de la entidad.

La *partnership* deriva en variantes como la *limited partnership*, con similitudes a la sociedad en comandita simple de la Ley General de Sociedades Mercantiles, y la *Limited Liability Partnership* o *Professional Limited Liability*

company, que encuentran equivalencias en la figura de la sociedad civil contenida en los distintos códigos estatales.

2. Corporación

La corporación estadounidense comparte muchos de los elementos de las sociedades anónimas mexicanas. En esencia, una corporación es una entidad legal cuya finalidad primordial es la conducción de negocios, dotada con personalidad jurídica y patrimonio propios. Las actividades de la entidad son responsabilidad exclusiva de ésta. En tanto no se presente una causal para perforar el velo corporativo, los actos y obligaciones de una corporación no se extienden al patrimonio personal de sus propietarios.

La responsabilidad del propietario o *shareholder* se encuentra limitada al monto de sus aportaciones, representada invariablemente por acciones. Esta limitante de responsabilidad, así como también la profesionalización de sus órganos de gobierno y la habilidad para adquirir capital y transferir los títulos accionarios, son algunos de los atributos de una corporación. Sus características incentivan la toma de riesgos empresariales favoreciendo la actividad mercantil y la generación de negocios. Para conservar dichos atributos, los negocios de la corporación deben ser conducidos y administrados de manera independiente de los negocios de sus accionistas.

La legislación de los Estados Unidos ofrece la posibilidad de crear figuras corporativas unipersonales. En una corporación unipersonal, la propiedad y control de la entidad recaen en una sola persona, física o moral, indistintamente. Este tipo de entidades proliferan en el campo empresarial, permitiendo la participación de un número indeterminado de proyectos y emprendedores, e incrementando la actividad competitiva del mercado.

Las corporaciones están reguladas por la legislación estatal del lugar donde son establecidas. Esto difiere del sistema jurídico mexicano, donde las sociedades y otras entidades mercantiles, son reguladas por un ordenamiento federal. La elección del lugar de incorporación depende en gran medida de la estructura corporativa deseada y los escenarios fiscales presentes en la localidad. Estados como Delaware y Nueva York ofrecen un marco legal abundante en precedentes judiciales y flexibilidad corporativa, en tanto Nevada y Texas ofrecen importantes ventajas fiscales.

Precisamente, un aspecto importante a considerar es el tratamiento fiscal de las corporaciones. Como regla general, estas entidades son sujetas a una doble tributación. En una primera instancia, la corporación debe tributar impuestos sobre los ingresos netos generados durante un determinado calendario fiscal. Cuando estos ingresos son distribuidos en forma de dividendos, una segunda instancia de tributación es impuesta sobre sus accionistas. A nivel federal, una corporación está obligada a reportar y pagar impuestos con tasas que varían

entre 15% y 35% dependiendo de la cantidad de ingresos obtenidos en determinado ejercicio. Por lo que incumbe a impuestos estatales, la tasa puede ser gradual o fija y varía entre 5% y 8% sobre ingresos totales, marginales o netos atribuibles a transacciones ocurridas dentro del estado. Ciertas localidades y municipios imponen también cargas tributarias sobre los negocios realizados dentro de su jurisdicción.

La formación de una corporación no requiere de la aportación de capital mínimo. Sin embargo, un requisito importante para conservar el velo corporativo, y por ende la responsabilidad limitada de los accionistas, es capitalizar la corporación de manera adecuada y correlacionada a su objeto y actividades.

3. *Limited Liability Company (LLC)*

Estas entidades se han posicionado como un vehículo muy atractivo para realizar negocios, principalmente entre emprendedores, pequeñas y medianas empresas. Fue a finales de los años 70, cuando Wyoming promulgó la primera legislación dedicada a esta figura. Para mediados de los años 90, virtualmente cada estado de la Unión Americana habría publicado su propio ordenamiento, detonando la proliferación de este tipo de entidades. Su popularidad responde principalmente a la convergencia de ventajas fiscales y corporativas, permitiendo a los miembros de una LLC acceder a lo mejor de dos mundos: los beneficios

fiscales propios de la *partnership* y la limitante de responsabilidad propia de las corporaciones.

Así pues, la LLC es una entidad con personalidad jurídica y patrimonio propios. Ofrece a sus miembros la protección del velo corporativo limitando su responsabilidad al monto de sus aportaciones. En algunos estados, este tipo de figuras pueden ser creadas y controladas por un miembro único. Ordinariamente, son los propios miembros quienes administran y operan la entidad. En temas fiscales, la LLC es significativamente benéfica, ya que ofrece la posibilidad de elegir entre distintas alternativas tributarias para la declaración y pago de impuestos. Como regla general, una LLC es tratada con las reglas fiscales aplicables a la *partnership*. Los ingresos, pérdidas y deducciones originadas en la LLC son asumidas directamente por sus miembros en sus declaraciones individuales.

Su proceso de constitución es similar al proceso de las corporaciones. Una LLC adquiere existencia al presentar su certificado de formación ante la autoridad estatal correspondiente. No obstante, las provisiones clave de la entidad son definidas mediante la celebración de un acuerdo operativo (*operating agreement*) que establece su estructura y los intereses propietarios de sus miembros. El acuerdo operativo es definitorio y crucial. La legislación otorga a este instrumento una alta jerarquía y a los miembros la más amplia discreción para definir sus alcances. En caso que el acuerdo omita definir aspectos estructurales, será

entonces la legislación la que proveerá las disposiciones supletorias para que éste sea adicionado o modificado.

Conclusión

A manera de conclusión, podemos destacar la versatilidad de la legislación de empresas en los Estados Unidos respecto a figuras e incentivos mercantiles. Muchas son las alternativas estructurales y los vehículos para conducir negocios. Gracias a su tradición consuetudinaria de precedentes judiciales, la certeza jurídica no se ausenta del dinamismo del mundo económico. Los distintos ordenamientos estatales promueven la flexibilidad normativa y depuran los excesos en protocolos. Estos atributos son respuesta a la variedad de proyectos económicos que concurren en la competitiva agenda global.

Bibliografía

BUSINESS ASSOCIATIONS Cases and Material On Agency, Partnerships, and Corporations. William A. Klein, J. Mark Ramseyer, Stephen M. Bainbridge. Seventh Edition. Foundation Press.