

El banco te congeló la cuenta de la LLC: por qué pasa y cómo se sale.

Onell Lanfranco — Contador Público (Argentina) · Tax Preparer PTIN (IRS) · Notary Public de Florida #HH 652310

Un martes cualquiera la tarjeta rebota, la transferencia queda “en revisión” y el acceso al home banking devuelve un mensaje genérico. Nadie te llama, nadie te explica nada y el dinero está adentro. Esta guía explica qué pasó en realidad, qué te va a pedir el área de compliance, qué hacer en las primeras horas y —sobre todo— qué NO hacer, que es donde se pierden la mayoría de las cuentas.

Lo primero: “congelada” no es una sola cosa

Antes de mover un dedo hay que saber en cuál de las tres situaciones estás, porque el camino de salida es distinto en cada una y confundirlas cuesta tiempo y plata.

1 · Retención de un movimiento puntual

La cuenta funciona, pero una transferencia entrante quedó frenada o un depósito no se acredita. Es lo más leve y lo más común: el banco quiere respaldo de esa operación específica. Suele resolverse mandando la factura y el contrato de esa operación.

2 · Restricción o congelamiento de la cuenta

La cuenta existe, el saldo está, pero no podés operar: no salen transferencias, la tarjeta rebota y a veces ni siquiera entrás al home banking. El banco abrió una revisión sobre la relación completa, no sobre un movimiento. Es la situación que trata el grueso de esta guía.

3 · Cierre de la relación

El banco decidió terminar el vínculo. Suele llegar por carta, con un plazo para retirar los fondos y a veces con un cheque enviado a la dirección registrada. Es una decisión comercial que la entidad puede tomar, y discutirla casi nunca la revierte: lo que se trabaja acá es que salgas con el dinero, con la documentación y sin arrastrar el problema a la cuenta siguiente.

Hay una cuarta situación que conviene descartar temprano porque no es un tema de compliance: el **bloqueo por seguridad**. Un acceso desde un país nuevo, varios intentos fallidos de contraseña o un movimiento raro pueden trabar el acceso sin que haya ninguna revisión detrás. Se destraba llamando y validando identidad. Si

el operador de la línea general te destraba en diez minutos, era esto y no lo otro.

Lo único que hay que retener de esta guía

La cuenta no se congela porque hiciste algo ilegal: se congela porque **el banco no puede explicar lo que ve**. Casi todo el trabajo de salida consiste en darle una explicación documentada y consistente. Y casi todo el daño se hace en las primeras 48 horas, cuando la reacción natural —vaciar la cuenta y abrir otra en otro lado— es exactamente lo peor que se puede hacer.

Por qué nadie te explica nada

La pregunta que hace todo el mundo es “¿por qué no me dicen el motivo?”. La respuesta no es mala atención: los bancos de Estados Unidos operan bajo un régimen de prevención de lavado que los obliga a monitorear y a reportar operaciones inusuales, y ese mismo régimen les **prohíbe avisarle al cliente** que se generó un reporte de ese tipo. El empleado con el que hablás por teléfono muchas veces tampoco sabe: ve una marca en el sistema y una instrucción de no operar.

De ahí salen dos conclusiones prácticas. La primera: insistir por el canal telefónico general no sirve de nada, porque la persona que atiende no tiene ni la información ni la facultad de levantar la restricción. La segunda, y más importante: **el silencio no significa que la revisión sea grave**. La enorme mayoría de las cuentas congeladas de LLC de no residentes no tienen detrás una sospecha de delito, sino una inconsistencia documental que nadie actualizó a tiempo.

Los cinco disparadores típicos

En los casos que llegan a la consulta, casi siempre es uno de estos cinco —o una combinación de dos—. Leelos pensando en tu cuenta: identificar cuál fue te da la mitad de la respuesta que vas a tener que escribir.

1 · Lo que declaraste no se parece a lo que se ve

Cuando abriste la cuenta describiste una actividad, un volumen esperado y un tipo de cliente. Si dijiste “consultoría de software, unos USD 5.000 por mes, clientes en España” y hoy entran veinte transferencias chicas por mes desde ocho países distintos, el sistema de monitoreo lo marca solo. No importa que todo sea legítimo y que el negocio simplemente haya crecido: importa que **nadie actualizó el perfil**. Este es, de lejos, el disparador número uno.

2 · Plata de terceros que no son tus clientes

Recibir en la cuenta de la LLC un envío de un familiar, la venta de un auto, el reintegro de un amigo o —el caso clásico— fondos de un tercero que “usa tu cuenta porque no puede abrir la suya”, es la forma más rápida de perder una cuenta. Para el banco, una cuenta comercial recibe ingresos de la operación comercial; todo lo demás pide explicación, y algunas de esas explicaciones no tienen buena salida.

3 • Documentación vencida o entidad fuera de regla

Los bancos revisan periódicamente lo que tienen archivado y también los registros públicos del estado. Un pasaporte vencido, una dirección que ya no existe, un agente registrado que no se renovó o una LLC que figura disuelta administrativamente disparan la revisión sin que haya pasado absolutamente nada en la operación. Es el disparador más frustrante y el más fácil de evitar.

4 • Cripto, apuestas y otros rubros de alto riesgo

Movimientos hacia y desde exchanges, actividad de gaming, forex o cualquier rubro que la política interna del banco tenga clasificado como de alto riesgo generan revisión aunque sean perfectamente legales. No es una acusación: es una política de apetito de riesgo. Algunas entidades directamente no quieren ese negocio, y conviene saberlo antes de elegirlas.

5 • Coincidencia de nombre en listas de control

Los bancos filtran nombres contra listas de sanciones y de personas expuestas. Un homónimo —o un apellido común escrito de determinada manera— alcanza para frenar la cuenta hasta que alguien confirme que no sos vos. Se resuelve con documentación de identidad, pero puede llevar semanas si nadie del otro lado empuja el expediente.

Hay un sexto caso que no es un disparador sino un agravante: **el efectivo**. Depósitos en efectivo en una cuenta de LLC de un dueño que vive afuera son, para cualquier área de compliance, la combinación más difícil de explicar. Si tu operación los necesita, ese es un tema para conversar antes de que se convierta en un problema.

Qué te va a pedir compliance

El pedido llega por carta, por mensaje en el home banking o por correo, casi siempre con una fecha límite. La lista varía según el banco, pero el paquete es razonablemente estándar y podés ir armándolo antes de que te lo pidan.

Lo que piden	Qué están mirando en realidad
Descripción actualizada del negocio y del volumen esperado	Si el relato de hoy explica los movimientos de los últimos doce meses
Facturas y contratos de las operaciones señaladas	Que exista un documento comercial real detrás de cada entrada de dinero
Origen de los fondos de una transferencia grande	De dónde salió esa plata antes de llegar a tu cuenta, con respaldo
Documento de identidad vigente y comprobante de domicilio	Que el legajo esté actualizado y que la dirección coincida con la registrada
Certificado de vigencia de la LLC y datos del agente registrado	Que la entidad esté “in good standing” ante el estado donde se formó

Lo que piden	Qué están mirando en realidad
Operating agreement y estructura de propiedad	Quién controla realmente la entidad y si coincide con lo declarado al abrir
Carta del EIN o su equivalente	Que el número fiscal de la entidad sea el que figura en el sistema

Una aclaración que evita confusión: la **declaración de beneficiarios finales que pide el banco** es un requisito bancario, y existe desde antes y con independencia del registro de beneficial ownership de FinCEN. Bajo la regla vigente, las entidades constituidas en Estados Unidos están exentas de ese reporte federal — pero el banco te va a seguir pidiendo su propia certificación, porque es una obligación de la entidad financiera y no tuya. Son dos cosas distintas y conviene no mezclarlas en la respuesta.

Las primeras 72 horas

El orden importa. Esto es lo que conviene hacer, en esta secuencia, apenas te enterás de que la cuenta está restringida.

1 • Identificá qué te llegó y qué fecha trae

Buscá el mensaje formal —carta, correo del banco, mensaje seguro en el home banking—. No es lo mismo un aviso de “revisión periódica” con pedido de documentación que una notificación de cierre de cuenta con fecha. El documento define el plazo, y el plazo define todo lo demás.

2 • Pedí el pedido por escrito

Si te enteraste por teléfono, pedí que te manden la lista de documentación por el canal formal. Todo lo que se conversa de palabra se pierde; todo lo que queda escrito sirve después, incluso si el caso escala.

3 • Congelá vos también los movimientos

Frená débitos automáticos, avisales a tus clientes que no manden pagos a esa cuenta por unos días y no intentes empujar transferencias que van a rebotar. Cada intento fallido queda registrado y no ayuda.

4 • Armá el legajo antes de escribir una sola línea

Facturas, contratos, extractos, certificado de vigencia, identificación vigente, operating agreement. Responder rápido y a medias obliga a un segundo pedido, y un segundo pedido alarga la revisión semanas.

5 • Escribí una explicación corta y verificable

Una carilla: qué hace la empresa, quiénes son los clientes, cómo entra la plata, qué cambió respecto de lo declarado al abrir la cuenta y por qué. Sin adjetivos, sin indignación, con fechas y montos que coincidan exactamente con los papeles adjuntos.

6 • Mandá todo junto, por el canal que te indicaron

Un solo envío, completo, con acuse. Mandar documentos sueltos por tres canales distintos es la forma más rápida de que se pierdan y de que el expediente parezca desprolijo.

La regla de oro de la respuesta

Todo lo que declares tiene que poder verificarse contra un papel, y todos los papeles tienen que contar la misma historia. Una cifra redondeada “para simplificar” que no coincide con el extracto convierte un trámite de actualización en un problema de credibilidad. Si un dato no lo tenés, se dice que no lo tenés y se explica por qué.

Los errores que convierten una revisión en un cierre

Vaciar la cuenta a las apuradas

Sacar todo el saldo en cuanto aparece la primera traba es, para el sistema de monitoreo, exactamente el patrón que está entrenado para detectar. Si podés operar, retirá lo necesario para la operación; el movimiento de pánico agrava el expediente.

Abrir otra cuenta y replicar el mismo flujo

Muy tentador y muy caro. Si el problema era que la operación no estaba bien explicada, mudarla intacta a otra entidad reproduce el mismo cuadro en tres meses, ahora con un antecedente de cierre encima.

Contestar con enojo o con amenazas legales

La persona que lee tu respuesta es un analista con una checklist. Una carta agresiva no acelera nada y, en cambio, empuja a la entidad a cerrar la relación por precaución.

Mandar documentos que no coinciden entre sí

El nombre de la LLC con una palabra distinta, una dirección que no figura en el estado, una factura sin fecha. Cada inconsistencia agrega una vuelta de pedidos.

Dejar vencer el plazo mientras juntás papeles

Es preferible responder en término explicando qué falta y cuándo llega, que dejar pasar la fecha buscando el paquete perfecto. Un plazo vencido sin respuesta se lee como desinterés y suele resolverse con el cierre.

Pedirle a un tercero que reciba tus cobros mientras tanto

Usar la cuenta de otra persona o de otra empresa para no frenar la operación crea un problema nuevo, más difícil de explicar que el original, y ahora en dos cuentas.

El plan B, sin volver a gatillar lo mismo

Mientras la revisión avanza, la operación necesita cobrar. La pregunta correcta no es “¿qué alternativa abro?”, sino “¿cómo abro la siguiente sin reproducir el cuadro que me dejó afuera?”.

Entendé qué estás abriendo

Varias de las alternativas más usadas por no residentes no son bancos: son plataformas de servicios de pago que operan sobre bancos socios o con licencias de dinero electrónico. Eso cambia dos cosas — el esquema de garantía de los fondos y la política de riesgo que aplican — y explica por qué a veces son más rápidas para abrir y también más rápidas para cerrar.

Contá el negocio real desde el primer formulario

El alta nueva es la oportunidad de declarar el volumen y los países que tenés hoy, no los que tenías cuando abriste la primera cuenta hace tres años. Una declaración inicial generosa y realista evita la revisión de dentro de seis meses.

No mudes el saldo de golpe

Trasladar el total de una cuenta bajo revisión a una cuenta nueva, en un solo movimiento, es la primera operación de la relación nueva y no es una buena carta de presentación. Mejor arrancar con el flujo comercial normal.

Si te preguntan por la cuenta anterior, decí la verdad

Muchos formularios preguntan si tuviste una cuenta cerrada por la entidad. Omitirlo y que aparezca después es peor que declararlo con una explicación de una línea.

Separá los flujos que se pisan

Si la operación mezcla rubros con apetito de riesgo distinto —por ejemplo, servicios profesionales y movimientos de cripto—, tenerlos en la misma cuenta garantiza que el más riesgoso arrastre al otro. Separarlos es tan importante como elegir bien la entidad.

Y una advertencia sobre el impulso más común: **abrir una LLC nueva para “empezar de cero”** casi nunca resuelve nada. El dueño sigue siendo el mismo, la actividad sigue siendo la misma y la entidad vieja queda viva, generando obligaciones anuales que alguien va a tener que presentar igual. Cambiar de estructura es una decisión que se toma por motivos de negocio, no para esquivar una revisión.

Si la decisión ya es el cierre

Cuando la carta dice que la cuenta se cierra, la discusión terminó. Lo que queda es una lista corta y concreta, y hacerla bien vale más que pelear la decisión.

Asegurá la salida de los fondos

Confirmá por escrito a qué cuenta se transfiere el saldo o a qué dirección se manda el cheque. Si la dirección registrada es vieja, actualizarla es la prioridad número uno: un cheque enviado a una dirección donde ya no vive nadie es un problema de meses.

Pedí los extractos completos antes de perder el acceso

El día que se cierra la cuenta se cae el home banking. Descargá todos los extractos, desde la apertura, en PDF. Los vas a necesitar para el cierre contable del año y para el Form 5472, que reporta las operaciones entre la LLC y su dueño.

Reordená los cobros pendientes

Avisales a los clientes con instrucciones nuevas antes de que manden un pago a una cuenta cerrada: una transferencia rebotada desde el exterior puede tardar semanas en volver al emisor y a veces pierde plata en el camino.

Guardá la carta

El aviso formal de cierre es un documento que conviene tener archivado, tanto para el próximo alta como para cualquier reclamo posterior.

Prevención: la cuenta se cuida todo el año

Casi todos los congelamientos que llegan a la consulta se podrían haber evitado con cuatro hábitos que no cuestan nada y que se hacen una vez por año.

Actualizá el perfil cuando el negocio cambia

Si cambiaste de rubro, sumaste países, multiplicaste el volumen o empezaste a cobrar por una plataforma nueva, avisale al banco antes de que lo detecte el sistema. Una actualización proactiva es un trámite de diez minutos; la misma información pedida por compliance es una revisión.

Mantené la entidad en regla ante el estado

Annual report pagado, agente registrado vigente, dirección actualizada. El estado societario es público y el banco lo consulta: una LLC disuelta administrativamente es motivo suficiente para frenar la cuenta, aunque tu operación esté impecable.

Facturá todo, siempre

Cada entrada de dinero con su factura o su contrato, archivados por año. Es el mismo registro que te va a pedir el 5472 y el mismo que responde el 90% de un pedido de compliance. Se arma en el momento en cinco minutos, o se reconstruye después en dos semanas.

No mezcles lo personal con lo de la empresa

La cuenta de la LLC es de la LLC. Los retiros del dueño existen y son legítimos, pero se hacen como retiros identificados, no como una cuenta compartida donde entran el alquiler, el regalo de un tío y el cobro de un cliente.

Un plan de dos semanas para salir

Días 1 y 2: identificar el documento formal y su fecha límite, pedir por escrito la lista de documentación, frenar débitos y avisar a los clientes.

Días 3 a 7: juntar facturas, contratos y extractos de los movimientos señalados; verificar el estado de la LLC ante el estado y regularizar lo que falte.

Días 8 a 10: escribir la explicación de una carilla y controlar que cada cifra coincida con el papel que la respalda.

Días 11 a 14: enviar el paquete completo por el canal indicado, con acuse, y en paralelo dejar encaminada la alternativa de cobro por si la revisión se extiende.

Qué esperar después de responder

No hay un plazo estándar. Hay revisiones que se levantan en días y otras que llevan meses, y la diferencia casi nunca depende de vos: depende del área que la abrió y de la carga de trabajo que tenga. Tampoco vas a recibir, en general, una explicación de qué se resolvió: un día la cuenta vuelve a operar, o un día llega la carta de cierre.

Lo que sí controlás es todo lo anterior. Un legajo completo, consistente, entregado en término y por el canal correcto es la diferencia entre una revisión que se levanta y una relación que se termina. Y si termina, salir ordenado —con los fondos, los extractos y la entidad en regla— es lo que hace que la cuenta siguiente dure.

Tu próximo paso

Si la cuenta ya está frenada, lo primero es leer bien qué te mandaron y en qué plazo, y armar la respuesta con la documentación que corresponde. Son 15 minutos por **USD 29**, que se descuentan de cualquier servicio que contrates después: onell.us/consulta

Si el disparador fue la entidad —annual report vencido, agente registrado sin renovar, LLC disuelta administrativamente o años de Form 5472 sin presentar—, eso se ordena antes de volver a escribirle al banco: es la parte que el banco verifica solo, en los registros públicos.

Para que no vuelva a pasar: el servicio anual de cumplimiento cuesta **USD 597** por ejercicio e incluye la presentación del 5472 y el 1120 pro forma, más el aviso de cada vencimiento antes de que llegue: onell.us/compliance

Publicá contenido nuevo todas las semanas:

Instagram @onellanfranco · **YouTube** @OnellLanfranco29 · **TikTok** @onellanfranco · **LinkedIn** onell-lanfranco

Este material es informativo y general: no constituye asesoramiento legal ni fiscal para tu caso particular. Las normas cambian y la aceptación de un documento depende de la autoridad que lo recibe. Ante una operación con riesgo patrimonial, consultá antes de avanzar.