

BUSINESS
MAGAZINE

EDICIÓN VERANO

NEGOCIOS USA[®]

GUIA PARA LOS NEGOCIOS HISPANOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

INVERSIONES EN MIAMI



USA \$3.99 - Edición #9





YAKINIKU
Plato japonés de carne a la parrilla similar al barbacoa coreano



Más de 10 años en el sector culinario operando restaurantes y cambiando el modelo de negocios de simples a múltiples unidades de franquicias.

Somos parte proactiva de la gestión de más de 40 restaurantes en plena y exitosa operación y lo importante es que seguimos creciendo

elboardi
Investment and Franchise Management Group



Nuestras principales cadenas de franquicias



10305 NW 41th Street, Suite 201
Doral, FL 33178
T. 305.406.1583
F. 786.206.0130

Llámenos y se sorprenderá

Tenemos presencia en Florida, Arizona, California, Carolina del Norte y Sur, Georgia, Nevada y Puerto Rico



Gyu-Kaku
Japanese BBQ



Alcalde de la ciudad de Miami, Tomás Regalado

Una Bienvenida a la

Guía de Miami

Como Alcalde de la Ciudad de Miami, es un honor ser parte nuevamente de la reconocida revista *NegociosUSA*, que representa una verdadera guía para ayudar a todos los que desean aprovechar las oportunidades de negocios que se puedan presentar en los Estados Unidos.

Con el contenido que han integrado en este medio y los interesantes temas presentados en forma de guías, entiendo el impacto que se puede lograr con su difusión ya que es una verdadera herramienta de apoyo para todas aquellas personas que desean saber, no sólo como se puede negociar mejor con los Estados Unidos, sino como aprovechar las oportunidad de negocios que brinda este país, en especial el sur de la Florida y esta ciudad que represento.

El relacionar las posibilidades de visas con oportunidades de inversión es algo que nos alegra ya que pone de manifiesto un camino más para incrementar un intercambio que tan bien hace a todas las partes intervinientes.

Hemos apreciado que los seminarios que organizan ya hace más de 18 años, sobre el tema "Como hacer Negocios con los EEUU" en los que han participado más de 40.000 personas, y que se siguen desarrollando en varios países Latinoamericanos, son una muestra de la importancia de la temática que ustedes desarrollan, conocen y presentan de una forma por demás didáctica.

No puedo dejar de agradecer a los que dirigen este medio el hecho de haber dado un lugar de preferencia a la reciente noticia del lanzamiento del Miami City EB-5 Regional Center y no dudo que a través de este medio van a ayudar a que nuestra iniciativa tome cada día mas impulso.

Desde ya me comprometo a seguir muy de cerca todas las actividades que ustedes llevan a cabo y espero estar presente en el lanzamiento de esta nueva guía ya sea personalmente o por intermedio de alguien de mi equipo.

También estaré a entera disposición para atender cualquier inquietud que surja por parte de ustedes para asegurar un nivel de excelencia en todo lo que nos toque interactuar.



Tomás P. Regalado
Alcalde de la Ciudad de Miami, FL.

Guía para hacer Negocios en Miami

Por la Redacción.



La Guía para hacer Negocios en Miami, es una nueva versión de la revista de Negocios USA pero dedicada exclusivamente a integrar las guías mas importantes y prácticas que hemos considerado para presentar de una forma sistemática y simple para lograr que su vida en este lugar, al lado de toda su familia se lleve a cabo de la mejor forma posible.

La ciudad de Miami aparte de ser uno de los más reconocidos paraísos tropicales, es considerada el "Gateway" de negocios para toda Latinoamérica y esta guía fue pensada para, no sólo brindar información de todo lo que ofrece este maravilloso lugar, sino como una ayuda para todas aquellas personas que vienen con la idea de quedarse, de invertir y especialmente de buscar una forma de lograr un estado legal en los Estados Unidos para poder trabajar en este país y que todos los integrantes de la familia lleguen a desarrollar sus vidas de la forma mas placentera, segura y con el máximo rendimiento.

Si usted tiene pensado radicarse en los EEUU, invertir, trasladar su empresa o crear una filial en este país y en especial en el área de Miami se va a dar cuenta que nuestra guía, está pensada para poner a su alcance toda la información que necesita para asegurar que su instalación se pueda llevar a cabo con un nivel de excelencia y de la forma más rápida posible.

Lo que se ofrece es ayudar a obtener visas, adquisición de negocios en marcha, selección de franquicias, compra, venta y administración de propiedades y autos, inversiones seguras, creación de imagen

corporativa, selección de escuelas y universidades para sus niños, lugares para comprar, para contratar distintos tipos de servicios, para seleccionar restaurantes, practicar deportes, visitar museos y galerías de arte son parte de esta guía que hemos concentrado y que ponemos en sus manos.

Esta edición titulada: "**Hacer Negocios EN MIAMI**" es la número 6 de nuestra exitosa revista *NegociosUSA*, este año y a pedido de gran cantidad de lectores y más de 10.000 participantes de nuestros seminarios, en los últimos tres años, tomó este formato y fue pensada para que cada una de las guías que hemos desarrollado dentro de este nuevo medio, siga teniendo actualidad independientemente del tiempo transcurrido.

Podemos apreciar que Miami sigue creciendo y brindando con sus bellezas naturales, todo tipo de entretenimientos y esta ciudad es considerada y elegida como un excelente destino, no sólo por una gran variedad de playas, sino porque es un increíble punto de encuentro de las mas diversas oportunidades.

Miami-Dade uno de los 69 condados de la Florida es de los lugares más pujantes y que recibe la mayor cantidad de turistas en los Estados Unidos.

¿Por qué Miami?

Simplemente porque está a un paso de Latinoamérica, porque lo ofrece todo, porque es diferente, al resto de otras ciudades estadounidenses. Su ubicación al sur del estado de la Florida es privilegiada en especial por su clima cálido con una temperatura media anual de 24 grados.

Miami con sus parques nacionales, sus increíbles playas, sus oportunidades de negocios, sus desarrollos, sus lugares de espectáculos, su tradicional Ocean Drive, su paseo Lincoln Road, sus pujantes Ciudades como Doral, Coral Gables y Aventura le dan a este lugar un encanto muy especial.

Su alcalde, el Honorable Tomás Regalado, se ocupa de que el crecimiento que experimenta Miami, se lleve a cabo de la forma mas organizada posible y que brinde algo especial e inigualable para todos los integrantes de la familia.

Nuestra revista al igual que la Ciudad de Miami, no deja de crecer y con más de 12.000 copias distribuidas de su última edición, impresas en diversas ciudades, permite a todos sus auspiciantes contar con uno de los mejores mecanismos de divulgación de sus servicios y productos.



Palabras del Director

Apreciados lectores, como director de este excelente medio, que se ha convertido en una guía de hacer negocios para la colectividad hispana en los EE UU, quiero darles la más cordial bienvenida a esta nueva edición dedicada a la pujante Ciudad de Miami.

En esta oportunidad hemos preparado esta Guía para desarrollar actividades en esta ciudad, la que en los últimos años se ha convertido en el polo de desarrollo de la comunidad de negocios hispana.

La cantidad de desarrollos y nuevos emprendimientos que hay en la Ciudad, la llegada de nuevos negocios, de restaurantes de calidad mundial, de atracciones deportivas de toda índole, las inversiones en el puerto y el aeropuerto de Miami, que los convierten en los dos de mayor importancia a nivel de comercio mundial y en especial con Latinoamérica, hacen de este lugar, la ciudad que va camino a convertirse en la Metrópoli de los latinoamericanos, que día tras día llegan para hacer negocios y convertirla en el centro permanente de sus operaciones.

Hemos sido testigos del auge impresionante de Miami en los últimos años, lo que ya la está convirtiendo a la par de Nueva York con su gran manzana en la **Gran Naranja**.

Es por ello que nos hemos dedicado con gran dedicación a convertir esta edición de Negocios USA en la "Guía" más completa y actualizada a la hora de desembarcar usted, su familia y su empresa en esta cálida tierra para hacer sus negocios.

En esta oportunidad quiero agradecer muy especialmente a los Alcaldes de esta parte del sur de la Florida, Honorables don Tomás Regalado, de la Ciudad Miami y al Honorable Don Luigi Boria, de Doral.

Ambos, activos alcaldes que apoyan a la comunidad empresarial hispana y que han dado un vuelco a la imagen de hacer negocios en esta parte tan importante del país.

Su apoyo continuo a las actividades generadoras de empleo, han colocado sus ciudades en las más importantes a tener en cuenta para generar nuevos negocios.

También quiero destacar el gran trabajo de nuestro Director Lic. José Barletta y su equipo de trabajo en especial a nuestro diseñador el señor Carlos Calabró, quienes con su entusiasmo y dinamismo desarrollan este producto editorial, para que todos ustedes tengan en sus manos un

medio dinámico y fácil de comprender a la hora de emprender sus negocios en esta bella y mágica ciudad que es Miami.

Todos nos preguntan ¿Por qué Miami? y le decimos: es ciudad donde confluyen la mayor cantidad de emprendedores de todos los países del Mundo, sin duda alguna una ciudad multicultural, una ciudad donde cada día más latinoamericanos y europeos confluyen para darle ese toque mágico que está tomando de una ciudad cada día mas activa.

Anímense a ser parte de este lugar que los recibirá como parte del mismo, del cual usted también se enamorará y su familia disfrutará de toda la calidad de vida que brinda, los deportes más variados, niveles de conectividad global, y posibilidades reales de crecimiento y expansión de sus negocios.

No en vano, nuestra firma de abogados Negocios USA a Law Firm con todo su equipo de trabajo y profesionales de las diversas áreas, ha colaborado trayendo muchas inversiones y capitales para realizar nuevos emprendimientos en esta ciudad en los últimos 20 años.

El ejercicio de ver crecer este lugar, nos ha ayudado a convertir nuestra revista, en el mejor vehículo de ayuda tanto legal como de negocios por la cantidad de personas especializadas en sus áreas que contribuyen y nos exponen sus experiencias para que sean aprovechadas por los nuevos emprendedores.

Nuestros ya 21 años presentando en Latinoamérica nuestro reconocido

Seminario Internacional "Como hacer Negocios con los EEUU", aunado a las más de cien mil Personas que han asistido durante estos largos años ayudando a los hispanos a hacer negocios correctamente en esta gran Ciudad, nos llena de orgullo ver que cada día más clientes de la firma, están teniendo gran éxito en sus negocios y expandiendo sus emprendimientos a nivel nacional.

También quiero invitarlos a ver y consultar nuestras ediciones anteriores de Negocios USA, las que se encuentran en nuestra página web **www.negociosconusa.com**.

Allí tendrán todos los consejos que han escrito para ustedes los diferentes especialistas en cada materia de negocios.

Quiero agradecer a todas las personas que han colaborado para hacer posible esta edición.

Sin el apoyo de estas empresas anunciantes y colaboradores de esta edición, sería imposible llegar a preparar esta guía, a todas ellas nuestro más sincero agradecimiento por confiar en este medio para apoyo a los negocios de hispanos y estamos seguros que sus empresas tendrán la retribución y reconocimiento de nuestros clientes por esta acción.

No puedo dejar de agradecer a la Cámara Venezolana Americana de los Estados Unidos, en la cual recientemente fui reelegido como director por dos años más.

Esto nos compromete cada día más con esta pujante colectividad venezolana

que día tras día crece con mucho auge en el Sur de la Florida. Podemos decir que somos la colectividad empresarial de mayor crecimiento en últimos años en Miami y que cuentan con todos mis amigos Venezolanos con Nuestro decidido apoyo para continuar siendo esta colectividad alegre y emprendedora que nos ha caracterizado.

No quisiera dejar de agradecer al Congreso de los Estados Unidos por la distinción que tuvo a bien concederme por apoyar a Los Empresarios Hispanos, y tener el honor de recibir la Medalla de honor del Congreso de este maravilloso y pujante país, los Estados Unidos de América, que me vio nacer, lo cual me compromete aún más a apoyar a esta Inmensa comunidad que crece cada día más.

Espero disfruten de esta maravillosa Guía de Negocios en Miami, y espero recibir sus comentarios y sugerencias para las próximas ediciones.

Les deseo el mayor de los éxitos en sus negocios y cuenten con el apoyo de todo nuestro fabuloso equipo para ayudarlos en sus emprendimientos en esta mágica Ciudad: Miami, la nueva metrópoli de los negocios hispanos.

Hasta una próxima edición.

Jesus Aveledo Urdaneta.
Director de la Revista Negocios USA.
Director de la Cámara de Comercio Venezolano Americana de los Estados Unidos.



Jesus Aveledo Urdaneta.
Aveledo Urdaneta Asociados.
Abogados Consultores.
Caracas Tel.: (0212) 266-3257
USA Tel.: (786) 345-1720
Email: aveledo@negociosconusa.com

Nuestro Director Jesus Aveledo Urdaneta, en el Congreso de los Estados Unidos, donde fue distinguido con la Medalla de Honor del Congreso, por sus destacados servicios a la comunidad empresarial hispana de USA.



Nuestro Director Jesus Aveledo Urdaneta, en audiencia privada con el Honorable Alcalde de la Ciudad de Miami, Tomás Regalado.

INVERSIONES
EN MIAMI

Contenidos

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 4. Alcalde de Miami, Tomás Regalado - Nota de Bienvenida 5. Guía para hacer negocios en Miami 6. Palabras del Director 9. El Editor Ejecutivo 10. Guía práctica para la adquisición de propiedades 12. Asesoramiento utilizando una radiografía cliente por cliente 14. Visa L1-A - Su renovación 15. Riviera Point Development - Proyecto en Doral 16. Guía para lograr el éxito - Errores a evitar 24. Entrevista a Willy Gort 26. El mundo de las Franquicias y su relación con la visa E-2 28. Guía para establecer un negocio en Miami 30. Guía para la preparación de un Plan de Negocios 32. La mejor alternativa de préstamos para inversionistas 34. 20 años de Seminarios 36. MAU. Descubre tu potencial, descubre tu mundo 38. Estudiar en los Estados Unidos 39. Desayunos de negocios 40. Golf VIP 44. Guía de Litigios de Negocios y Propiedad Intelectual 46. Beach Polo 48. Guía para adquirir la Franquicia más adecuada | <ul style="list-style-type: none"> 50. Miami, una ciudad que se adelanta al futuro 54. Guía para la selección de un Centro Regional 58. Pasos para seleccionar una Franquicia 60. Entrevista: Alicia Alamo Siblesz 62. Planificando un negocio en la Florida 64. Guía Empresarial para evitar obstáculos invisibles 66. Guía para el buen Golf y el FootGolf en Miami 68. Inversiones Dolibrí C.A. 70. Programa EB-5 72. Entrevista a Mario Contreras - Elbardi 76. Polo. Copa Maserati 78. Guía para la Compra y Venta de negocios 84. Cámara de Comercio Venezolana: Nueva Junta Directiva 85. Bienvenida a la Abogada Amalia Heredia 86. Polo Tour en Argentina 88. Guía de Coaching Corporativo 90. Guía para un proceso de compra. Entrevista a Judith Peraza 92. La velocidad Llegó a Miami 94. Entrevista a Eduardo Sosa Branger 96. La compra de un negocio es la compra de un medio de vida 100. JAE Restaurant Group 102. Financiamiento en Miami 104. Orestes |
|--|---|

Staff

Director:

Jesús Aveledo Urdaneta
Creador del Seminario "Como hacer Negocios con USA"
201 S. Biscayne Blvd., Miami Center, Suite 905
Miami, FL 33131 - Tel.: 786-553-9550
www.negociosconusa.com

Editor Ejecutivo:

Lic. José Barletta, M.S.
Barnews Research Group - www.barnews.com
barletta@barnews.com - 305-867-1661

Arte:

Damián Meligeni, Carlos Calabró

Fotografías: Biaggio Correale - www.photocorreale.com
Ricardo Ramia - www.ricardoramia.com

Síganos en:



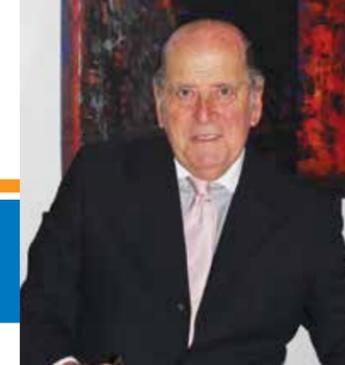
Negocios USA



@negociosusa

El Editor Ejecutivo

José L. Barletta, M.S.
Editor Ejecutivo
Presidente Barnews Research Group
Gente de Miami/Gente de Doral



Esta nueva edición de NegociosUSA representa un cambio de paradigma en nuestra revista, ya que le dimos un toque especial de Super Guía en la que nos concentramos en recopilar los temas considerados de gran importancia para poner en manos de nuestros lectores todo aquello que no dudamos les va a servir de utilidad para aprovechar mejor las oportunidades de negocios en el área de Miami.

En mi carácter de Editor Ejecutivo de NegociosUSA, revista que día a día toma más carácter de guía para los que integran esta red de personas que por distintas razones necesitan hacer negocios y aprovechar oportunidades de inversión en los EEUU, me complace dar una cordial bienvenida.

Para festejar el quinto aniversario de NegociosUSA se nos ocurrió en esta oportunidad hacer algo diferente en especial como resultado de un relevamiento que llevamos a cabo con gran parte de nuestros lectores y auspiciantes los que consideraban que había en el mercado muchas guías, pero nada en especial que concentrase todo lo necesario para hacer negocios en Miami.

Ante tal pedido, hicimos un análisis lo más exhaustivo posible y llevamos a cabo reuniones con autoridades gubernamentales locales, empresarios, directivos de bancos, dueños de restaurantes y franquicias, directivos de empresas consultoras y con todos los miembros de la Red de NegociosUSA Law Firm, y llegamos a la conclusión que estábamos en condiciones de hacer algo diferente para que llegue a las manos de todas aquellas personas que pensaban no sólo hacer negocios con los EEUU sino residir permanentemente en este país.

Diseñar esta guía, crear su contenido, completar entrevistas y llevar a cabo notas con distintas autoridades del gobierno local, fue una tarea que nos llevó más de cuatro meses de intenso trabajo y nos permitió estar en contacto con gran cantidad de personas de magnífico nivel.

Ante la demanda que se generó a través de la organizada distribución de esta guía, para ser parte proactiva de la misma, este hecho dio lugar a esta nueva edición que lanzamos, y

que en esta oportunidad la mejoramos y sumamos nuevo contenido para que tome más cuerpo y se convierta en un verdadero instrumento de ayuda a la negociación.

Espero que los lectores puedan disfrutar de este nuevo tipo de contenido y además se sientan parte de NegociosUSA pensando como la podemos mejorar y de que forma podrían integrarse a la misma, para la próxima edición. Esta "SuperGuía" es para nosotros un medio más de comunicación para fortalecer la red que hemos creado.

Para finalizar me resta agradecer a todos los auspiciantes que tuvieron confianza en esta nueva iniciativa y que hicieron posible su edición y no dudamos que a través de nuestros eventos, nuestra distribución y en los diversos medios en la que Negocios USA toma presencia, va a resultar de gran beneficio para todos.

Afectuosamente

José L. Barletta, M.S.
Editor Ejecutivo
Presidente Barnews Research Group
Director Argentine American Chamber
of Commerce of Florida - AACC



Guía práctica para la adquisición de propiedades en la Ciudad de Miami y sus alrededores

Preparado por Juan Carlos Murillo

Los **5** pasos que recomendamos

Desde el primer trimestre del 2009 analizamos diferentes opiniones e indicadores para tener una idea clara hacia donde marchaba el mercado de Bienes Raíces en el sur de Florida. En lo personal, sostuve que debíamos sectorizar, ya que a nivel nacional era muy difícil determinar si los precios tocaban fondo

sorprende ahora es como se ha combinado el sector público y privado para hacer realidad lo que algunos optimistas visualizamos, una nueva ciudad de Miami con un impulso demasiado fuerte como para no detenerse y seguir camino a convertirse en esa gran metropolis de ricas culturas mixtas con grandes y modernos desarrollos que nos llevan camino a ser una de las principales ciudades del Mundo donde todos queremos fundar nuestros negocios y nuestras familias.

Comprar Bienes Raíces y quedarse en el mercado a mediano y largo plazo ya no es una cuestión de análisis, es una situación de tomar acción de inmediato, ya muchos colegas se tomaron el tiempo de escribir en base a hechos y cifras oficiales sobre como y cuanto ha subido el volumen de ventas y como se han recuperado de forma contundente el valor de las propiedades desde el 2009, también como se ha incrementado la construcción de nuevas propiedades y de grandes y super modernos centros comerciales con capital de todas partes de mundo sumado a obras públicas de infraestructura que toda gran ciudad debe tener.

Si usted se asesora con verdaderos profesionales con la experiencia y conocimiento y siguiendo los pasos que a continuación les recomendamos, póngase en acción y muévase sobre bases definitivamente sólidas.

En el 2010 cuando hablamos específicamente de la ciudad de Miami y de los condados Dade y Broward concluimos que el exceso de inventario de propiedades listas para habitar, las que serían adquiridas por particulares y por fondos de capital que simplemente esperaban el momento preciso para intervenir y absorber todos esos pies cuadrados terminados muy por debajo de sus costos de reposición, incluso en muchos casos por un 50% o menos del costo de construcción.

JUAN CARLOS MURILLO MOYA, Venezolano egresado de la Universidad Central de Venezuela, con más de dos décadas de experiencia en Bienes Raíces. Licenciado desde 1998 por el Estado de Florida y miembro de Miami-Dade Association of Realtors y de la Asociación Nacional de Realtors (N.A.R.).

Asesorar a extranjeros es nuestra especialidad, en todo lo relacionado a la compra, venta y rentas a corto y largo plazo de inmuebles en el centro y sur de Florida.
20 AÑOS DE EXPERIENCIA, HACEN LA DIFERENCIA.

Exactamente fue lo que ocurrió y hemos llegado al segundo semestre de 2014 observando como todos esos compradores habían llegado para quedarse por un buen tiempo y lo que nos

1. Búsqueda de la Propiedad.

Puede ser su vivienda principal, su segunda vivienda para disfrute o una propiedad o paquete de unidades que estén ya rentadas generando retorno de capital sobre 8% anual. También existen condominios que los puede disfrutar y además rentarlos por temporadas para equilibrar y cubrir los costos de mantenimiento e impuestos a la propiedad.

2. Obtención de Financiamiento.

Esté preparado. Si usted necesita o quiere financiar la compra, recuerde que el banco lo va a calificar a usted y también a la propiedad. Ambos deben calificar. La documentación más importante requerida para el préstamo consiste en sus estados financieros y balance personal. Usted debe demostrar flujo de caja y movimientos bancarios en su país de residencia o en sus cuentas bancarias en Estados Unidos o en el exterior. Antes de identificar una propiedad debemos saber si usted y la propiedad califican. El vendedor seguramente no aceptará ofertas sujetas a financiamiento que no vengan por lo menos con una carta de pre-calificación anexa.

3. Documentar el título de la Propiedad.

No olvide que los extranjeros en Estados Unidos deben saber los aspectos legales y fiscales que implican tomar título a nombre personal o a nombre de una corporación o una sociedad de responsabilidad limitada. (L.L.C.). Consúltenos y le daremos los detalles de los pros y contras de cada una de las alternativas posibles. Asesorarse bien en este punto es fundamental. Una estructura correcta y además un buen seguro de vida pueden mitigar la carga fiscal en caso de fallecimiento.

4. Cierre.

Una vez identificada la propiedad, hechas las diligencias previas en caso de financiamiento y definida la estructura para tomar el título, pasamos al contrato de compra. Allí se establecen las condiciones, precio, forma de pago, fecha de cierre y el plazo para inspeccionar la propiedad. La mayoría de los contratos establecen que usted compra "as is" tal y como está la propiedad pero siempre con el derecho de inspeccionar y buscar posibles problemas mayores que en caso de ser detectados se le permita salir del contrato. Si la propiedad es nueva a estrenar se beneficia de garantías y no debería de tener problemas. Si es una pre-venta revisamos el lugar, precio justo por pie cuadrado, cronograma de pagos y documentos de condominio. Surgen circunstancias de todo tipo pero no tengo espacio para desarrollar este tema. Consúltenos.

5. Post Venta.

Después de cerrada la transacción usted seguirá necesitando ayuda. La renta y administración del inmueble. Programar el pago de las obligaciones propias que implica ser propietario. Condominio, mantenimiento, pagar a tiempo y con descuento los impuestos a la propiedad, mantener al día la corporación, ayuda para la declaración de impuestos anuales, etc.

www.fir.com

FORTUNE
INTERNATIONAL REALTY

Fortune continuously aims at being the real estate company in which clients can trust.

1390 Brickell Ave. #104 | Miami | FL 33131
Off: 305.400.6393 | Fx: 305.400.6394
Fortune International Realty Brickell, Inc.

Si desea invertir en los EEUU, le invitamos a contactarnos, ya que somos un equipo experimentado de profesionales que asesoramos a nuestros clientes de forma integral y continua durante todo el proceso de la inversión.



Juan Carlos Murillo P.A.
305.332.5804
juancmurillo@aol.com
Línea Directa en Venezuela:
(212) 720.5287

/micasaenflorida
 @micasaenflorida



Su próxima inversión no dudamos será en Miami



Preparado por
Fernando M. Socol, Esq.
Managing Partner
Abogado de Inmigración
Negocios En USA - A Law firm
Tel: (786) 272-7100
Email: fsocol@negocios-enusa.com

Asesoramiento utilizando una radiografía cliente por cliente

En los años que hemos asesorado clientes de toda Latinoamérica nos hemos dado cuenta que cuando uno se sienta con un potencial cliente como abogado de Inmigración uno tiene que tomar una radiografía de ese cliente. Cuando digo radiografía me refiero a tomar en cuenta la situación particular de ese potencial cliente. Eso significa que hay que analizar varios factores como por ejemplo la situación económica, experiencia comercial, experiencia laboral, quienes son los integrantes de la familia y hasta la edad de los hijos.

Desde ya la importancia de esa radiografía es para poder determinar cuál es el mejor camino o la mejor estrategia para lograr la meta inmigratoria. Esa meta podrá ser desde solo venir a Estados Unidos como turista, como estudiante, como inversor, como traslado de gerente o ejecutivo de una compañía multinacional hasta

llegar a ser residente permanente con la finalidad de convertirse en ciudadano americano.

La complejidad de las leyes inmigratorias requiere esa toma de radiografía por que es con esa toma que el abogado de Inmigración podrá ayudar al cliente a maximizar los beneficios inmigratorios para que el cliente pueda iniciar su sueño Americano.



Visa que utilizamos una vez que hemos tomado la radiografía:

E-2 Visa de Inversionistas

La visa E-2 ha sido muy útil para el extranjero en su planificación Inmigratoria por que le ha dado un camino para que haga su inversión y traiga su familia a vivir y trabajar con libertad en Estados Unidos.

Lo importante para la toma de decisión si es que esta sea la visa adecuada para el extranjero es primero conocer los requisitos para esta clasificación.

Requisitos para la Visa E-2:

1 - Hay que determinar si hay un tratado entre el país del extranjero y Estados Unidos.

No todos los países tienen ese tratado. En Latinoamérica los países que tienen ese tratado son Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y México.

Notablemente países como Brasil y Venezuela no tienen ese tratado.

Pero una pregunta que siempre le hacemos al cliente potencial es si tiene una segunda nacionalidad.

Muchas veces hemos visto que el potencial cliente Venezolano o Brasileño tiene un pasaporte de un segundo país como España, Italia o Colombia donde si está disponible el uso del tratado.

2 - El individuo tiene que tener la nacionalidad del país con el tratado.

A veces llega un cliente que no tiene el pasaporte del país que tiene el convenio.

Allí surge otra pregunta que le hacemos, que si su cónyuge tiene pasaporte de un país con tratado dado que sólo uno de los dos requiere pasaporte que calificaría.

3 - El extranjero tiene que haber invertido o en el proceso de hacer la inversión.

Muchas veces llega el inversor y no está dispuesto a arriesgar su capital sin tener la visa. El tratado requiere que no sea una mera promesa sino un compromiso tomado por el inversor.

4 - La entidad donde se realiza la inversión tiene que ser operativa o a punto de abrir.

Sólo poner dinero en una cuenta en Estados Unidos o alquilar una oficina virtual no alcanzaría para ser considerado una inversión económicamente activa.

5 - El monto de inversión tiene que ser substancial. La ley en el caso de la visa de inversionista no especifica el monto que tiene que ser invertido.

Cada caso es visto individualmente. Lo que la ley si especifica es que la inversión tiene que mantener una proporcionalidad. Que significa esto? Las normativas que el consulado aplica en este punto es que si hay una inversión de \$100,000 el inversor tendrá que invertir el 100% de capital. Mientras que una inversión de 10 millones serviría si el negocio es de 100 millones sólo por la magnitud de la inversión.

6 - La Inversión no puede ser "marginal"

Esto significa que la inversión tiene que ser una inversión que no sólo le de para vivir al inversor. Nuestra recomendación es que se prepare un plan de negocios que demuestre los siguiente puntos:

- Que el negocio genere alguna rentabilidad y a su vez pague impuestos sobre esa rentabilidad.
- Que la inversión genere algo de empleo en la empresa. La ley no especifica la cantidad de empleos

Eso dependerá del tipo de negocio y será especificado en el plan de negocios.

7 - El Inversor está en una posición de desarrollar y dirigir la inversión.

Nuestro consejo en este caso es que el inversor demuestre dos puntos:

- Que por su experiencia laboral o comercial esté capacitado el inversor para llevar el negocio adelante. Eso lo mostramos normalmente con un curriculum vitae.
- Que el inversor tenga el control societario de la compañía. Eso implica que tenga mínimamente 50% de las acciones.

8 - Que el inversor demuestre la fuente de los capitales invertidos.

Normalmente en este punto le pedimos al inversor que demuestre sus cuentas bancarias para demostrar el origen de los fondos.

9 - El inversor tiene que tener la intención de no-inmigrante.

Hemos visto que algunos clientes tienen el deseo de inmigrar permanente para ser residentes de Estados Unidos.

Como eso no es permitido en esta clasificación de visa no inmigrante en nuestra firma asesoramos a los inversores antes de su entrevista consular de lo que son los requisitos exigidos por los cónsules norteamericanos para que estén preparados para esa entrevista.

Como verán los requisitos son extensivos y es imprescindible que el inversor tome el asesoramiento de un abogado de inmigración para que pueda tener éxito en este proceso de invertir en Estados Unidos y para que logre la visa de inversionista.





Visa L-1A Recomendaciones para su renovación

La Visa L-1A no-inmigrante para trabajar legalmente en los Estados Unidos es en general otorgada inicialmente por sólo un año, ya que la ley establece que si la compañía se considera "Nueva oficina o filial" de otra extranjera no se puede otorgar por más que ese período. Por lo tanto usted debe poner su atención y esfuerzo en poder renovarla, como bien usted lo sabe un año se pasa volando, y usted debe estar preparado para cumplir su renovación desde el mismo día que se la otorgan.

A continuación en base a nuestra experiencia y la gran cantidad de renovaciones que hemos ayudado a nuestros clientes a lograrlo de una forma exitosa, se presentan algunas recomendaciones consideradas entre las más importantes para lograr su extensión, (Renovación).

1. Asegurarse que se mantenga la relación entre la empresa extranjera y la filial creada.

Hemos visto en algunos casos que la empresa extranjera a veces se vende o hay un cambio de accionistas, o cesa sus Operaciones o peor aún, el gobierno del país originario de esa empresa la expropia. Si alguna de estas situaciones ocurriese, es casi imposible lograr la renovación.

2. Se tiene que seguir haciendo negocios en los dos países.

Esto significa que las empresas tendrán que demostrar entre otros documentos declaraciones de impuestos, IVA, facturas de compras y ventas y continuidad en sus operaciones. Si dejan de operar en cualquiera de los dos países (USA o el país originario) se pierde la posibilidad de renovación.

3. Se tiene que mantener las oficinas comerciales tanto en la casa matriz como en la filial creada en los EEUU durante todo el período del traslado.

Un contrato de alquiler de una oficina comercial es esencial para la renovación, dado que la operación comercial tiene que funcionar desde un lugar habilitado comercialmente. Recuerde no pueden ser oficinas virtuales u oficinas que no permitan

la expansión de la empresa o el desarrollo de sus empleados.

4. La persona que obtuvo esta visa, tendrá que cumplir desempeñarse como gerente o ejecutivo de la filial.

Para que esto sea viable la ley exige que el gerente o ejecutivo no sea la persona que hace el trabajo de día en día, sino que tenga personal a su cargo que sea parte de la organización creada.

La ley no exige un mínimo de empleados, pero si que el poseedor de la visa, opere con el rango de gerente y que sea responsable de la operación. Recuerde usted viene a ser trasladado a este país en calidad de gerente, por esta razón fundamental, usted tendrá que demostrar que actuó ese año completo en carácter de tal.

5. La empresa debería demostrar que mantendrá la posición ejecutiva después del primer año.

Son varios los clientes que consultan cuanto hay que facturar en el primer año para sostener la extensión de esta visa o si hay un monto pre determinado. La respuesta es que no hay un número que la ley exige. Lo que si debe ocurrir, es que la facturación debería ser de un monto suficiente para sostener los empleados nombrados en el organigrama que se está presentado.

Estas son sólo algunas recomendaciones para lograr la extensión mencionada, y quedamos a total disposición por si necesitan obtener más detalles o atender casos especiales que ameriten un análisis más profundo y una estrategia adoptada a su empresa para poder lograr una renovación con éxito. No Dude en Consultarnos, eso si hágalo con tiempo suficiente que le permita corregir los Posibles detalles que se puedan presentar.

Nuestra firma ha ayudado a miles de empresarios y emprendedores en lograr sus extensiones y residencias en USA con mucho éxito.

Cuente con nosotros para lograr su renovación.

Riviera Point Development

comienza construcción de su proyecto en Doral



El Condo Office es un tipo de propiedad que vuelve a tener demanda en la Florida

DORAL, Fla. – Riviera Point Development Group está comenzando la construcción de uno edificios de oficina que se vende en propiedad horizontal, es uno de los pocos edificios de este estilo que se propone como nueva-construcción en varios años en el área de Miami y esta dirigido a usuarios dueños de pequeñas empresas.

El proyecto se denomina RIVIERA POINT BUSINESS CENTER AT DORAL, el cual esta siendo financiado con \$9.5 Millones de Dólares que proceden de la inversión de extranjeros que estas persiguiendo la obtención de la Residencia en los Estados Unidos a través del programa de Visas EB-5, el proyecto está completamente fondeado.

La empresa Riviera Point Development Group es uno de los desarrolladores inmobiliarios mas activos en la industria EB-5, siendo éste el tercer edificio que desarrolla gracias al programa Federal de Visas EB-5

Ubicado en el 9000 NW 15th Calle en la Ciudad de Doral, el edificio de dos pisos con frente al lago mas grande de la zona, fue diseñado por el firma de Arquitectura Corrales Group, y está dirigido a empresarios que quieren obtener plusvalía al comprar espacio de Oficina en pre construcción a precios comparables a los precio de siete (7) años atrás. Cincuenta y Cinco por ciento (55%) del edificio ya esta vendido, Oficinas entre los 825 a 1.530 pies cuadrados. La

construcción comienza este mes de Diciembre y estima estar terminad y listo para ocupación en el primer trimestre del 2016.

Las Oficinas en Condominio dominaron el mercado de Miami algunos años atrás cuando se construyeron a p r o x i m a d a m e n t e 4 Millones de pies

cuadrados justo antes de la recesión, con el alto costo del arrendamiento de oficinas en la Ciudad de Doral, los costos de construcción aumentado y el levantamiento económico de la región, las empresas que necesitan establecerse a largo plazo en la zona están buscando comprar u controlar asi sus costos de operación en el futuro.

Ubicado a 5 minutos del aeropuerto Internacional de Miami, de la Zonan Libre de Miami, Riviera Point Business Center provee acceso directo al distribuidor del Dolphin Expressway/Palmetto Expressway (SR 826/SR 836). Para mayor Información Freddy Boulton at 954-588-4334 or Freddy@rivierapmo.com.

El crecimiento poblacional de la Ciudad de Doral significa mas oportunidad de negocios para las pequeñas firma de profesionales, empresas de Comercio Internacional, Agencias de Seguros, Compañías de Título, negocios de mercadeo y tecnología que sirven a la tan dinámica comunidad local.

Sin embargo la oferta de Oficinas para la venta en forma de condominio esn espacios menores de 2.000 pies cuadrados es muy limitada, los 2 millones de pies cuadrados que la ciudad ha aprobado para la construcción es para servir a usuarios mas grandes, son para

esas empresas Regionales, Nacionales e Internacionales que han contribuido al crecimiento de la Ciudad.

Las visas EB-5 El Congreso de Estados Unidos inició el programa EB-5 en 1990 para fomentar la inversión extranjera creando empleos en los EE.UU. El programa permite a un inversionista extranjero y a su familia inmediata obtener visas EB-5 condicionales para obtener la condicion de residentes en los Estados Unidos mediante la inversión en una empresa comercial que genere al menos 10 empleos de tiempo completo para trabajadores estadounidenses en un plazo de dos años. La inversión es un mínimo de \$1 millón, o \$500,000 para



Con el Honorable Alcalde de la Ciudad de Doral, Luigi Boria, Jesús Aveledo y Rodrigo Azpuru

un proyecto que esté situado en una zona con alto índice de desempleo (un "área de empleo designada"). Una vez que el inversionista cumpla los requisitos y se crean los empleos, la Visa EB-5 se convierte en permanente.

Rodrigo es presentador y asesor en materia de inversiones aprobadas para el programa EB-5 y se ha dirigido a una amplia gama de audiencias interesadas en conocer su experiencia de éxito en esta materia en ciudades como Los Ángeles, Miami, Orlando, Caracas, Bogotá, Buenos Aires, Quito, Shanghai, Senzhen, Hong Kong entre otras. Su participación en los medios cuenta con invitaciones en CNN, Fox News, Miami Herald, Sun Sentinel entre otros.

Guía para lograr el éxito ...a la hora de hacer negocios en Miami.



Los principales errores que se deben evitar



Por Jesus Aveledo Urdaneta.
Aveledo Urdaneta Asociados. Abogados Consultores.
Caracas Tel.: (0212) 266-3257 - USA Tel.: (786) 345-1720
Email: aveledo@negociosconusa.com

Nuestro Director de Negocios USA, en el Congreso de los Estados Unidos, en la Ceremonia donde recibió la Medalla de Honor al Mérito del Congreso Norteamericano.

En Estados Unidos hay una manera correcta de hacer negocios, si se está bien asesorado por los profesionales adecuados, pero hay miles de maneras incorrectas; evítelas a la hora de tomar decisiones.

Lo que leerá a continuación son los errores más frecuentes que les han costado muchos años y dinero a los empresarios y emprendedores latinoamericanos. Si usted piensa radicarse en Estados Unidos, no subestime ciertos errores aunque le parezcan tontos; lamentablemente muchas personas los cometen cuando dan sus pasos iniciales para establecerse en ese país.

1 **No usar asesoramiento profesional.**

Es importante seleccionar a los profesionales que lo van a ayudar a usted y su empresa a la hora de establecerse en los Estados Unidos. No corra riesgos, busque a los profesionales más experimentados que le muestren cómo obtener el mejor provecho de la curva de aprendizaje que ya han vivido otros inmigrantes o empresarios. Estos profesionales van a ayudar a que se establezca correctamente usted, su empresa y su familia.

2 **No obtener un estatus legal.**

Su estadia legal en los Estados Unidos es demasiado importante, así que de ninguna manera se puede pensar: "Bueno, luego lo resolvemos". Si usted piensa radicarse aquí, es fundamental asesorarse con los abogados expertos en inmigración.

3 **Anteponer el negocio a la Visa.**

No hay buen negocio si el dueño no está legalmente establecido en el país, es decir sin su "Visa" y no hay "Visa" buena si usted no tiene un negocio para generar los recursos que usted requiere para desarrollarse exitosamente.

4 **Abusar del uso de la Internet. "Mister Internet"**

Internet es una excelente herramienta para investigar y para que usted recabe la información inicial, pero tenga cuidado de no abusar de este instrumento. Hay personas que creen que pueden suplantar a los profesionales y ellas mismas bajan todas las planillas y formularios de inmigración para hacer todas sus gestiones de estadia legal.

5 **Acercarse al Dr. Visas o Piratas de las visas.**

El Dr. Visa, es aquel típico personaje que muy probablemente no tenga un título de abogado o no sea un profesional en esta materia, pero que temerariamente se hace pasar por un experto calificado en leyes migratorias. Sea precavido, vea bien a quiénes debe recurrir para asesorarse.

6 **Confiar demasiado en el Dr. Calle.**

Más peligroso que el Dr. Visa, es el Doctor Calle, aquel típico personaje que improvisadamente, con su "buena intención", pretende asesorarlo en lo que usted debe o no debe hacer, y finalmente termina complicándole su estadia y sus negocios en este país.

7 **Confundir Latinoamérica con Estados Unidos. Latinazo.com**

Muchas personas llegan desde Latinoamérica, pensando que pueden trasladar sus costumbres y formas de hacer negocios de sus países de origen, a los negocios en los Estados Unidos.

Sin embargo, ese razonamiento es totalmente erróneo, ya que en este país los negocios se desarrollan dentro de un marco cultural totalmente distinto.

8 **Pensar que lo más importante es tener el auto más lujoso del mundo.**

Apenas algunas personas pisan territorio estadounidense, salen directo del aeropuerto a la tienda de autos más costosa a comprarse el modelo más lujoso del mercado o la casa más grande que consiguen...

Para eso ya tendrán tiempo y dinero después. Define prioridades reales y metas claras y alcanzables.

9 **No fijar claras prioridades entre vivienda, negocios y escuela.**

Dedíquese primero a elegir el negocio adecuado, y una vez que establezca el local donde va a trabajar, busque la vivienda y la escuela que le queden cerca, para la comodidad y la tranquilidad suya y la de su familia.

10 **Comenzar un negocio desde "Cero".**

Según fuentes del propio Departamento de Comercio de los Estados Unidos, comenzar su propio negocio desde cero en ese país o comenzar negocios para un inmigrante que desconoce la forma o los fundamentos de hacer negocios, puede ser cuesta arriba, si tomamos en cuenta que la mayoría de los nuevos negocios tienen una altísima tasa de mortalidad. Las estadísticas indican que pasados los tres primeros años de operaciones sólo subsisten 2 de cada 10.



11 **Gerenciar por teléfono celular.**

La competencia comercial en los EEUU no permite altos márgenes de intermediación, y muchas veces exige una alta cuota de calidad y personalización en el trato con sus clientes y de dedicación a sus negocios, por lo cual es indispensable ponerle gran empeño personal e invertir largas horas de trabajo al iniciar sus negocios en ese país, en un mercado que no lo va a recibir precisamente con una alfombra roja, sino que usted va a ser un novato.

12 **No lograr buen asesoramiento para seleccionar el negocio más adecuado.**

Lo más recomendable es buscar la asesoría de buenos abogados cuyo único interés es el mayor beneficio de su cliente.



13 **Subestimar los requerimientos de capital.**

Tenga en cuenta que todo negocio en los EEUU exige una promoción sin cuartel, intensa y con mucha inversión publicitaria, que en la mayoría de los casos no ha sido considerada por el inversionista extranjero. Por tanto, es fundamental que los clientes sepan quién es usted y cuáles son las innovaciones que ha incorporado a su negocio, para lo cual va a requerir de inyecciones de capital fresco.

14 **No ordenar adecuadamente el negocio.**

Muchos inversionistas y personas de negocios que se instalan en Estados Unidos, han tomado del flujo de caja de sus negocios mucho más de lo que es prudente para mantenerlo en óptimo estado de funcionamiento.

15 **No preparar un buen plan de negocios.**

El plan de negocios es una herramienta fundamental para adaptarse a la realidad del mercado local, analizar su competencia, determinar el precio de los productos o servicios que usted va a ofrecer, sus requerimientos reales de capital, y todas aquellas variables fundamentales para reducir los riesgos de su inversión.

16 **No preocuparse por entender el idioma**

Aunque la ciudad donde usted se radique tenga una comunidad hispana numerosa, si usted no habla inglés, estará limitando su mercado y su universo de negocios.

17 **No tener en cuenta que lo barato sale caro.**

En nuestra experiencia hemos observado que hay personas que se dedican a buscar varias cotizaciones, haciendo una especie de licitación para elegir a los abogados que le cobran menos por hacerle una visa o brindarle un servicio.

Le recomendamos que no lo tome de esta manera, considere que se trata de su futuro y el de su familia, por lo cual no puede darse el lujo de que lo barato le salga caro.

18 **Soñar demasiado con el negocio ideal.**

"Las ideas en la mente no producen dinero, las ideas valen dinero y producen



dinero cuando las llevamos cabo, las ponemos en marcha y las convertimos en realidades”.

Podemos pasarnos la vida soñando con establecer un negocio, pero si no llevamos a cabo lo que posiblemente es una excelente idea, estamos desperdiciándola.

19
No conocer el mercado adecuadamente.

Es un gran error pretender reemplazar a los expertos en la materia, en vez de contratar un estudio de mercado y un plan de negocios hechos por profesionales, que conozcan bien su producto y al terreno con que se va a enfrentar.

20
No concentrarse en el foco del negocio - Dispersarse.

Para tener éxito en esta vida, se debe estar muy claro adónde quiere llegar y cómo lograrlo. Para ello hay que enfocarse y evitar dispersar recursos y energía en cosas innecesarias

21
No sea usted el “conejillo de indias”.

Muchas veces llegan clientes a nuestras oficinas con ideas maravillosas que no le son propias. Se trata de negocios que otros descartaron establecer en los Estados Unidos, pero que ellos quieren experimentar en carne ajena. Usted tendrá muchos asuntos importantes que llevar adelante en USA, para traer adicionalmente la carga de un concepto externo, que le es ajeno, y que aún no ha sido probado exitosamente en este país.

Muchas veces nuestros clientes nos traen conceptos de franquicias o negocios que tal vez hayan sido exitosos en otro país, pero que si usted no es el dueño o creador, le será muy cuesta arriba sostener una visa y adicionalmente tener la presión de levantar en este país un negocio desconocido para el mercado.

Piénselo bien, no sea usted el conejillo de indias del experimento de otro.

22
Confiar en los que tienen el Síndrome del “Devuelto”.

Cuidado se encuentre usted con algún personaje de esos que -lamentablemente- por no hacer las cosas correctamente en este país, anda tratando de convencer a otros de que desistan de la idea de establecerse en los Estados Unidos.

Este país, que tiene el ingreso Per Cápita más alto del mundo, el país de los emprendedores, ofrece oportunidades maravillosas para todos aquellos que – bien asesorados- desean establecerse en USA y comenzar un negocio. Así que cuidado con los portadores de este virus del devuelto, ya que estas personas tratan de desalentar a los demás, por no asumir sus propios errores. Pregúntese a los muchos que han logrado el sueño americano, no al Devuelto.

23
No detectar los Negocios muy personalizados.

Tenga mucho cuidado con el negocio que usted vaya a comprar en este país. Durante todos estos años asesorando a empresarios y emprendedores latinoamericanos, hemos visto en muchas oportunidades, personas que compran negocios que dependen estratégicamente de su dueño, es decir, su dueño actual es el alma de ese negocio, y si esa persona clave es reemplazada, el negocio podría dejar de funcionar.

Nuestra sugerencia es que estudie detenidamente el negocio que usted va adquirir, y que el mismo dependa de sus habilidades, no de las de la persona que fue anteriormente su dueño.

24
Comprar un negocio a ciegas.

Uno de los errores más graves y

comunes es comprar un negocio en los Estados Unidos sin ser asesorado por los profesionales de la materia. Siempre tenga a su lado a su abogado y a su contador, y haga una investigación profunda de las cuentas de ese negocio. Verifique que no tenga deudas con los proveedores, demandas, etc. o que ese negocio no esté dando los rendimientos que supuestamente le atribuyen.

Tenga mucho cuidado de no valerse de personas que no estén calificadas como corredores de negocios. Evite hacer negocios con familiares o amigos.

25
No leer las letras pequeñas de los contratos.

Estados Unidos es un país muy riguroso en materia de leyes, los norteamericanos están acostumbrados a su sistema judicial y a demandar ante cualquier situación legal que les sea inconveniente. Por esta razón, no firme nada sin consultar con su abogado, lea muy bien lo que firme y pídale que se lo expliquen detalladamente. Quizás usted sin saber pueda estar firmando el problema de su vida. Tenga mucho cuidado, pues en esas letritas pequeñas puede estar la clave de su éxito o de su fracaso.



26
No escoger un equipo ganador.

Rodéese de los mejores profesionales. Como en cualquier competencia, usted necesita un equipo ganador. Únase a ese equipo y que sean ellos quienes lo asesoren.

Aproveche la curva de la experiencia de otros. La experiencia de sus abogados y contadores, preferiblemente de un equipo que tenga muchos años asesorando a otros en lo que usted quiere lograr, le será invaluable. Pague por la experiencia, es algo de lo cual nunca se arrepentirá en este país.

ADQUIERA SU EJEMPLAR



NUEVO!



Autor Jesús Aveledo Urdaneta

ON LINE

www.negociosconusa.com

www.tecniciencia.com



Dirección Oficinas en Miami:
Negocios en USA.LLC.
201 S. Biscayne Blvd, Miami Center. Suite 905. Miami, Florida 33131
Telefono Oficina de Miami: 786-272-7100

Para mayor información referente a los dos libros:
Como hacer negocios con los Estados Unidos de América
Aveledo Urdaneta & Asociados - Abogados, Consultores
aveledo@cantv.net | aveledo@negociosconusa.com
Tel. USA: 786-345-1720
Tels. Venezuela: (58-212) 266-3257 | (58-212) 335-4329

Oficinas en Caracas: Centro Letonia, Torre ING Bank
Piso 10, Of. 103. Avenida Principal de La Castellana.
Ave. Eugenio Mendoza, La Castellana.
Chacao. Caracas. Venezuela.



27

Tenerle miedo a la crisis.

Las crisis son la otra cara de las oportunidades. No tenga miedo de las crisis, pues ha sido en estos períodos de crisis donde más dinero se ha hecho en este país. Utilice su olfato de negocios, y el de sus asesores, pues muchas veces durante estas coyunturas surgen los momentos de tomar el riesgo.

Recuerde que en las crisis están las oportunidades y muchas veces le abre puertas que jamás habría imaginado. Adelante, muchas veces la "crisis" es simplemente un estado mental.

28

Desconocer que usted está a un paso de la idea de un millón de dólares.

Así como lo escucha; en este maravilloso país, el país de las ideas y de los inventos, quizás usted esté a una idea suya de ser millonario. Imagine que su producto -que vale un dólar- usted se lo pueda vender a 300 millones de personas ¡Anímese!

Quizás sea la mejor ocurrencia de su vida y usted aún se la está pensando. Pues no lo piense más, póngala en marcha y póngala a producir.

29

No reconocer que se está nadando con Tiburones.

Si. En este país enfrentará mucha competencia. Usted estará todos los días compitiendo, estará nadando con tiburones. Esté preparado, pues este es un país de inmigrantes y cada uno viene lo mejor preparado que puede para nadar en un mar con otros peces muy competitivos y sagaces.

Vaya nadando con ellos o prepárese para tener un buen salvavidas. La competencia es feroz pero es eso lo que la hace grande también, así que póngase en sus metas y esté listo para lanzarse al agua. Su talento, perseverancia y disciplina serán su mejor arma.

30

No pensar localmente y actuar globalmente.

Si piensa en el potencial que tiene su negocio, piense también en cuanto

usted lo puede hacer crecer.

No se quede sólo en su nicho, no se quede sólo en su aldea de comodidad. Salga de ese espacio mental y vea hasta dónde tiene su negocio potencial de crecimiento, qué tan lejos podría llegar y expandirse. Es allí donde encontrará usted lo grande que puede ser su negocio.

31

Tener el Síndrome de la Alfombra roja.

En ningún país del mundo donde usted piense radicarse lo van a recibir con una alfombra roja, mucho menos en los Estados Unidos. En este país usted debe ganarse su nombre y su estatus, trabajando duro y fuerte. Este es el país de las oportunidades que lo espera para que usted dé lo mejor de sí.

Esta es una nación hecha con el trabajo y sudor de todos los inmigrantes que llegaron buscando un mejor lugar para ellos y para sus hijos. Se hace y se construye todos los días con el esfuerzo de aquellos que sueñan con un mañana mejor.

Olvídese de la alfombra roja, y ¡manos a la obra! Ese mejor futuro que usted anhela está en sus manos, no lo desperdicie.



32

No tener cuidado de profesionales que aprenden de cliente en cliente.

Usted debe estar muy atento en contratar siempre abogados y personas calificadas para que lo asesoren. Tenga mucho cuidado con aquellos pseudo-profesionales que van aprendiendo con ensayo y error de cliente en cliente. Usted está comprando la curva de la experiencia, así que cuide que sus asesores sean personas que ya tengan años de experiencia, pues usted va a comprar esa experiencia y ese

profesionalismo. Investigue primero quienes serán sus asesores.

Como inmigrante, debe escoger las personas calificadas y profesionales que puedan ser su equipo de negocios en este país. Tenga mucho cuidado con lo que llamamos "abogados de lobbies de hotel"; personas que muchas veces ni siquiera están calificados para ayudarlo.

Sus asesores serán sus mayores aliados, y si no cuentan con la calificación requerida, sus peores enemigos. No deje que el sueño americano se le convierta en una verdadera pesadilla.

33

No Sirve a control Remoto.

Muchas veces se nos acercan personas que quieren hacer negocios en los Estados Unidos, pero que tienen la enfermedad del control remoto, o sea no quieren moverse ni invertir energías y tiempo en ellos mismos y sus proyectos de vida y de un mejor futuro hacer las tareas que no harán otros por ello, créame a control remoto sentado desde su casa en Perú, no va a encontrar el negocio ni la forma de establecerse en los Estados Unidos, usted mismo debe poner en marcha su plan.

Melvin era un excelente empresario chileno, quien soñaba con expandir sus negocios a la Florida, pero pensaba siempre que su control remoto desde Santiago lo lograría, Imposible Melvin, tienes que aparte de la asesoría que te den tus abogados debes venir a la Florida y palpar por ti mismo el ambiente de los Negocios y de tu futura competencia, deje el control remoto para ver tus partidos de Football, no para los Negocios, los Negocios se hacen in situ.

34

¡Doctor Consígame el Negocio Perfecto!

Créame usted algo muy certero mi querido amigo lector, el día que yo consiga el Negocio Perfecto dejo de trabajar, y saben por qué, porque el Negocio perfecto no existe, así que ahora es que tendrá que trabajar si quiere establecerse en la Florida o en los Estados Unidos así que póngase en marcha, no hay negocio ideal ni tampoco nadie lo vende, así que deje de buscar el Negocio Perfecto y consiga el Negocio que más se adapte a su estilo de vida y gustos y lo más importante al estilo de su bolsillo, o sea de cuánto realmente dispone para invertir.



35

No Busque el Socio Ideal: Prefiera un socio adecuado que uno ideal.

Uno de los temas que le gusta comunicar a quienes aspiran a ser emprendedores es la importancia de conseguir el compañero adecuado. Creo que el socio ideal no existe pues se trata de una ilusión con una fuerte carga de subjetividad y sugiero que se enfoquen en la búsqueda del que sea apropiado. Recuerde: el socio ideal no existe o muy difícilmente lo va a encontrar.

Convertir en realidad una idea de negocio demanda un gran esfuerzo que al ser compartido incrementa aún más las probabilidades de éxito. Cuando se unen dos o más emprendedores para crear una empresa, se divide el aporte de capital y las responsabilidades.

Dos personas son capaces de generar más y mejores soluciones a un problema e, incluso, innovar en los procesos productivos. Además, pueden asumir tareas distintas de acuerdo a sus competencias específicas.

No todo es color de rosa entre los socios y pueden llegar a situaciones conflictivas que afecten el curso del negocio por lo que es preciso que se analicen ciertos aspectos en el momento de establecer una sociedad y se asuman con madurez.

El compañero de emprendimiento debe tener experiencia profesional. Es fundamental tenerle confianza y conocer sus defectos, virtudes, valores, metas de vida y nivel de compromiso. Esta evaluación debe estar por encima del grado de amistad, nexo familiar o interés

económico.

Los socios deben tener en cuenta que la luna de miel no dura para siempre. El día a día trae consigo problemas, estrés y la obligación de tomar decisiones para las cuales no siempre habrá consenso. Antes de empezar a trabajar, deben definir sus funciones y establecerlas por escrito en el documento constitutivo de la empresa. Adicionalmente, deben estar de acuerdo en las características del bien o servicio que ofrecerán, su comercialización y la administración de la sociedad.

Saltarse estos pasos puede acarrear terribles consecuencias una vez que los socios no coincidan en su visión de las distintas áreas que conforman la organización. Un plan de negocios puede dirimir las diferencias que se presentan cuando uno de ellos, por ejemplo, quiere atender el mercado de exportación mientras el otro prefiere el mercado nacional. Y la consulta del documento constitutivo puede unificar criterios en cuanto al monto de dividendos a repartir al final del ejercicio fiscal.

Muchos de ustedes esperan encontrar un socio ideal. La mala noticia es que no existe y la buena noticia es que si se hace correctamente la tarea de selección aumentan las probabilidades de asociarse con un profesional serio, interesado en trabajar para que el proyecto cumpla los objetivos planteados.

A la hora de elegir un accionista para un emprendimiento, hay que tener presente los requerimientos básicos que este debe cumplir.

Una vez conocí a dos socios muy exitosos, pues habían llevado juntos un negocio brillante por más de 40 años, cuando les pregunté cuál era la razón principal de haber mantenido la relación intacta por 40 años, uno de ellos me contestó, cuando Pedro alza la voz, yo callo y cuando yo alzo la voz, Pedro calla, he allí un pequeño secreto para mantener intacta una buena sociedad, lo ideal es que nunca se lleguen a alzar la voz, pero hasta en el mejor matrimonio, pueden surgir diferencias.



36

El Tiempo y el momento perfecto es Ahora

El mejor momento para plantar un

árbol fue hace 20 años atrás. El segundo mejor momento de plantar un árbol, es ahora, así que la oportunidad la tiene usted ahora en sus manos y en su mente, no piense que sólo tiempos pasados fueron mejores, aproveche los ciclos económicos.

Los Negocios se hacen ahora, y los mejores momentos de su negocio téngalo claro, están por venir, no todo está inventado aún, piense en esas mentes brillantes como Steve Jobs o Bill Gates, ellos no esperaron 20 años, ellos se pusieron en marcha y hoy en día están en la Historia de este Siglo 21, con sus innovaciones y con lo provechoso de sus logros en pro de una mañana mejor, recuérdelo es ya hora de plantar su árbol. No espere 20 años más, acuérdesse de mi y lleve siempre esta frase en el corazón de sus ideas de negocios.

37

El Síndrome del Control Remoto.

Hay algunas personas que piensan que todo se hace a control remoto, esto es así, Doctor búsqueme el mejor negocio en Miami, yo no quiero salir de mi Chile natal, sin el mejor negocio de Miami en la mano, pues olvídese desde Santiago de Chile, usted escasamente tendrá posibilidades de evaluar el mejor negocio de Miami, aquí no hay control remoto que valga, embárguese en el primer avión con destino a Miami, busque los mejores abogados, los mejores asesores de Franquicias, los mejores corredores de



Negocios en marcha, y empiece a visitar negocios, aquí la comodidad de su sofá no vale, llegó la hora de patear y recorrer la calle para encontrar el mejor negocio. Apague el control remoto, los mejores negocios no se hacen a distancia.

38
Cuidado con un pie aquí otro allá.

Aunque muchos de nuestros clientes son binacionales un error común al tener un pie en Miami y otro en su país de origen, es descuidar a la larga ambos negocios, cuidado con esta práctica que lo puede llevar a fracasar sus negocios aquí en Miami y su Negocio allá.

Mida bien su desempeño, y sepa usted que iniciarse aquí en USA o la Florida, va a requerir de mucha energía y dedicación de su parte.

39
Inscribir en escuelas a los hijos con una Visa B1-B2.

Cuando usted entra a los Estados Unidos con una Visa de turista o en carácter de visitante con visa B1-B2, sería un gran error inscribir a sus hijos en la escuela para estudiar con la visa de turista dado que puede tener grave consecuencias en su futuro proceso migratorio o de establecimiento con alguna otra visa en este país.

En caso que usted cometa ese grave error podría no sólo no obtener un estatus de trabajo (caso L-1, E-2 o H-1B) sino que también podría ser motivo para que un Cónsul Norteamericano le cancele su visa de turista actual y usted y sus hijos no puedan volver a entrar nuevamente o pudiera inclusive perjudicar cualquier trámite posterior ante una embajada norteamericana. Ahora por ley las escuelas públicas en Estados Unidos no pueden prohibir el registro de su hijo en su sistema escolar.

Sin embargo eso no elimina la posibilidad

de que ocurra lo mencionado ya que su intención al entrar a los Estados Unidos con una Visa de Turista no era la de poner a estudiar a sus hijos. Consulte con su abogado de Inmigración antes de cometer este grave error.

40
Ofrecer un producto que no se vende.

Muchos de los emprendedores que llegan a los EEUU traen la idea de un producto que pretenden vender en este gran mercado sin investigar o sin hacer estudios y a la larga se dan cuenta que no tienen éxito. Investigue, haga un buen "Plan de Negocios" para llegar a ofrecer algo que tenga un nicho adecuado en el mercado. Tenga en cuenta que usted sostendrá una Visa que requiere generar dinero, empleo y además permitirle sostener a usted y su familia. Piense en algo que le pueda interesar a trescientos millones de personas.

41
No contratar un buen asesor.

Este es el país donde todo el mundo trata de vender algo. Al llegar, busque un consultor, un especialista de Marketing, alguien que lo guíe y oriente por los diferentes procesos de mercadeo. Para iniciar un negocio, usted no necesita un vendedor más, necesita un asesor y normalmente un abogado experimentado es su mejor opción.

Esto aplica perfectamente a la parte de bienes raíces, adquisición de franquicias y compra de negocios. No se deje llevar sólo por el vendedor de una propiedad. Busque una persona que lo asesore y no que le venda por vender, ya que al final seguramente habrá invertido en lo que no necesita.

42
No descuide su estatus legal.

Muchos latinoamericanos llegan a este país con una Visa de Turista, y van dejando correr sus días complicando

su situación y poniendo en riesgo sus futuros planes. No cometa este error.

Si su intención es establecer su negocio o su vida, consulte sus posibilidades desde el primer día ya que el tiempo corre y pasa rápido, si usted no lo hace, cuando vea hacia atrás, se dará de cuenta las oportunidades que perdió y el riesgo de haber perdido su estatus legal o haber obtenido una posibilidad más ventajosa.

43
Llegar tarde a esta gran ciudad.

Todos sabemos que Miami se está convirtiendo día a día, en una de las ciudades del mundo con más movimiento y más auge económico. No en vano, vemos por todos los rincones, emprendimientos de gran magnitud, que conducen a Miami a ser la "Nueva Gran Naranja".

Tal y como lo fue Nueva York con su gran manzana, Miami cada día más avanza para convertirse en una Super Metrópoli.

No espere más y dé los pasos apropiados para posicionarse en este lugar, donde usted todo lo puede encontrar y que se está convirtiendo en el gran mercado, lugar de entretenimiento y de vida diaria de muchos latinoamericanos. Actúe ya.- Miami lo espera - El momento es ahora.

44
La "Visa de Turista" es para ver a Mickey Mouse y comer Helados.

Si señor la Visa de turista que usted probablemente tiene o su visa Waiver cuando entra con un permiso electrónico ESTA (para países con convenios) es para ver a un ratón famoso llamado Mickey Mouse y para comer Helados en este país (No para trabajar, ni para Estudiar), si así como lo oye usted tiene un privilegio que le han otorgado y pueden revocárselo si usted lo mal utiliza , es solo un privilegio de poder visitar a este país (Ojo No es un Derecho), su visa o su Waiver no es para quedarse en este país o trabajar en este país, no ponga en riesgo ese privilegio que le han dado las autoridades norteamericanas, preserve su visa de turista, ya lo sabe su visa de Turista, tiene limitaciones, en cuanto a tiempo de estadía en este país y en cuanto a las actividades que usted o su familia pueden o no pueden hacer o desarrollar en este país, de nuevo planifique y consulte a sus abogados , si no usted y su familia tendrá que despedirse de Mickey Mouse!! Por un muy largo tiempo.

SIN DESVIOS NI PÉRDIDAS

EN CAPITAL COMPANIES LE OFRECEMOS
SERVICIOS INTEGRALES EN
SOLUCIONES INMOBILIARIAS



ASESORES INMOBILIARIOS

Av. Ppal. de Chuao,
Edif. Los Roques,
piso 5, Chuao, Caracas.
(212) 994 0820 / 1076

1110 Brickell Avenue - Suite 430
Miami - Florida - 33131 - USA
305 329 1470

Capital Companies Group | CapitalCompanies | @capitalcg777

3470 NW 82 Ave, Suite #110
Doral, FL 33122
305 846 9664

Argentina (11) 5984 4048



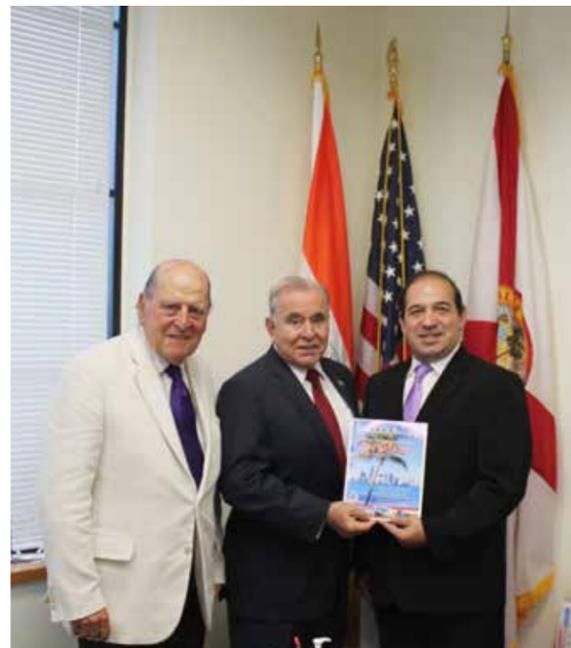
www.capitalcg.com

Entrevista con Willy Gort, Presidente del Congreso Hemisférico

Preparada por Jose L. Barletta.M.S., Editor Ejecutivo



Una oportunidad de interactuar en forma directa con representantes de cámaras de comercio de 24 países en menos de tres días. Un viaje virtual con proyectos reales.



se fue adaptando a los diversos cambios de paradigmas y en esta oportunidad con la presencia de una delegación especial del Gobierno de Polonia, y otros países europeos, se abre la posibilidad de una nueva dimensión, para ayudar a canalizar para Latinoamérica, mas de 440 millones de euros que se desean utilizar para lograr gran cantidad de intercambios comerciales en especial en el área equipamiento de agricultura.

Durante su último viaje a Varsovia el Comisionado Gort pudo apreciar la gran posibilidad que

se abre ante un país como Polonia que juega el rol de "Gateway" de todo Europa similar al de la Ciudad de Miami, con respecto a todos los países de la región.

El Comisionado nos destacó además que en los EEUU hay un mercado hispano en población equivalente al segundo país del mundo de habla hispana y primero en consumo per cápita, donde existen gran oportunidades para exportar e importar bienes y servicios.

Al matchmaking que se lleva a cabo con todo el equipo organizador del evento, concurrirán 22 países de Latinoamérica, más representantes de Polonia, España, China, Portugal, Gran Bretaña, India, Turquía y otros. Además el Comité Asesor de Compras de CAMACOL representado

por empresas minoristas estarán presentes en el Congreso activamente concediendo entrevistas a participantes que lo soliciten.

El Comisionado Willy Gort nos explicó que una vez concluido el congreso y después de su evaluación y preparación del informe final, se comienza con gran ímpetu a preparar el próximo, que es número 37, y que se va a desarrollar precisamente en Polonia.

Pudimos apreciar en la agenda prevista y las personas registradas, el nivel de los participantes y la presencia de este evento en todos los medios, y como el mismo despierta interés a nivel mundial, de ahí que son varios los países que se postulan para lograr ser sede del mismo, como es el caso de Bolivia para el 2017 y China para el 2018. Para la última parte del 2015, está prevista una reunión en Panamá, del 27 al 29 de Septiembre, de la Secretaría Permanente del Congreso Hemisférico, oportunidad donde se fijarán las pautas sobre el evento del 2016 en el lugar ya mencionado.

Nosotros le explicamos al Comisionado Gort, aparte de agradecerle la entrevista brindada, que para nuestra revista NegociosUSA versión latinoamericana, que se lanzará a mediados del mes de mayo en un evento en Argentina para 700 participantes, que es un lujo poder de alguna manera ser parte proactiva de esta iniciativa tan importante para el desarrollo de nuestros países, y ayudar a difundirla al máximo y no dudamos que como parte de nuestra distribución en todos nuestros eventos en varios países de la región, se despertará aún más interés por seguir de cerca el desarrollo de esta tan emblemática reunión, que es el Comité Hemisférico. ✓

A un paso de celebrarse en nuevo Congreso Hemisférico de Cámaras de Comercio e Industrias de América Latina en la Ciudad de Miami, los primeros días del mes de junio, tuvimos oportunidad de reunirnos con su presidente, Com. Willy Gort, quien acababa de llegar de su misión de Polonia, en su despacho.

Para los directivos de este medio, en especial el Dr. Ariel Arrocha, que viajó expresamente para este encuentro, fue un honor tener la oportunidad de compartir con tan distinguida personalidad, Comisionado Willy Gort, una entrevista en la que nos presentó la iniciativa que él preside y que ya tiene 36 años de vida.

El Comisionado nos explicó claramente, que durante todos estos años el congreso



MIAMI

Una oportunidad para todos.

**INCREIBLES PROPIEDADES.
UN SERVICIO UNICO Y PERSONALIZADO.**



Brickell / Downtown
Coral Gables / SW Miami
Miami Beach / South Beach
NMB / Aventura / Bal Harbour
Midtown / NE Biscayne
Pinecrest / Eureka
Palm Beach / Boca Raton
Key Biscayne / Fort Lauderdale

Real Estate Advisor

Soraya Romanelli



444 Brickell Ave
Miami, FL 33131
Cel.: +1-305-335-9869
soraya.romanelli@avantiway.com

Avanti Way
Real Estate Done Right





Preparado por **Fernando M. Socol, Esq.**
Managing Partner. Abogado de Inmigración
Negocios En USA - A Law firm
Tel: (786) 272-7100
Email: fsocol@negocios-enusa.com

El mundo de las Franquicias y su relación con la Visa E-2

Oportunidad de inversión con un adecuado marco legal

Muchos clientes-inversores llegan a nuestras oficinas con la intención de inmigrar a los EEUU y no saben en qué deberían invertir para obtener la visa más adecuada. Después de tantos años de experiencia y haber entendido una gran diversidad de casos, hemos llegado a la conclusión que nuestros clientes tienen tres caminos viables para obtener una visa de inversionista. Estos son:

- Iniciar un negocio propio desde cero.
- Comprar un negocio ya sea en marcha o sea plena operación.
- Adquirir una franquicia, con un modelo ya comprobado.

Un inmigrante que llega a este país para empezar un negocio desde cero corre con el riesgo de que ese negocio no funcione, ya que el mercado americano es súper competitivo y tal vez su idea no podrá entrar fácilmente al mismo.

Un inmigrante que adquiere un negocio en marcha corre con el riesgo de que el negocio no sea suficientemente transparente, y también podrá fracasar o no funcionar. Además cuando uno adquiere un negocio en marcha muchas veces el negocio es muy personalizado y está relacionado con la personalidad del dueño anterior. Tener en cuenta que los dueños de los negocios que anda muy bien en general no los quieren vender.

Es por eso que recomendamos muy a menudo, que el inversor adquiere una franquicia, ya que con esta alternativa se combaten las debilidades mencionadas.

Las franquicias tienen como fortaleza que se tratan de un modelo de negocio ya comprobado, y además este modelo cumple con las

condiciones para permitir gestionar la visa de inversionista.

Características importantes a considerar:

1. Hay un rango de franquicias que cumpliría con la condición de que un inversionista tiene que invertir un "monto substancial"
2. El inversionista debería ser una persona que tenga experiencia en una actividad comercial. No es necesario que la experiencia sea en el mismo rubro de la franquicia que está adquiriendo.
3. El inversionista debería tener control de la compañía que adquiera. Eso implica tener por lo menos 50% de la parte accionaria.
4. La franquicia no debería ser un negocio "marginal". Esto implica que debería darle ingresos a usted y su familia además de beneficios a los EEUU, por ejemplo, generando empleo. Esto se demuestra a través

de un plan de negocios donde se genera una renta que resulta en pago de impuestos y segundo que se genera una cantidad de empleos en el mercado local.

5. La visa de inversionista requiere que la inversión se realice en una actividad comercial activa y no pasiva. La franquicia cumpliría con este punto.
6. Para aplicar para la visa, el inversor debería tener el negocio a punto de abrir. En este caso la franquicia ayudaría con éste requisito, dado que dentro del contrato de franquicia se designa un territorio y dentro de ese territorio la franquicia da soporte y asistencia en seleccionar la tienda o el punto de venta de la franquicia.

Dado lo complejo que es para un inmigrante encontrar un modelo de negocio adecuado la experiencia muestra que las franquicias son el camino ideal para llegar a una visa E2, tanto para el inversor como para su familia.

Cabe destacar que en el caso de que fracase el negocio elegido por el inversor, llegando a la quiebra, cierre o simplemente que no funcione, la visa de inversionista también caducaría.

Es por eso que le recomendamos a los inversores e inmigrantes, que seleccionen un modelo de negocio que permanecerá estable, para evitar futuros problemas con su estadía en el país.

Desde ya aprovecho esta oportunidad para ponerme a entera disposición ante cualquier duda que surja.



Inicie su negocio en USA con la imagen corporativa que Usted necesita al más bajo costo. Espacios de oficinas ejecutivas a su medida y virtuales desde \$65.

Sin cargos ocultos y nuestras tarifas incluyen todos los servicios.



- Prestigiosa ubicación en Doral en edificio clase A
- Contratos de alquiler a corto, mediano y largo plazo
- Oficinas completamente amobladas y decoradas
- Línea telefónica y de fax privadas
- Internet de alta velocidad
- Tecnología de punta en el área de telecomunicaciones
- Servicio de recepcionista y operadora en vivo
- Salas de conferencia y salón de usos múltiples
- Sala de recepción privada
- Centro de fotocopiado e impresión
- Manejo de correo
- Cafetería
- Servicio de limpieza y mantenimiento
- Acceso 24/7

Contratos de arrendamientos de Oficinas Físicas para gestión de visas

Ahorre un 40% del costo de alquiler de una oficina convencional



Xoffices
smart executive solutions

DOWNTOWN DORAL

info@xoffices.com
Tel. 305-742-2100
8300 NW 53rd Street
Suite 350 - Doral, FL 33166

Descuentos especiales en contratos de 1 año y 6 meses

Tenemos 14 años de experiencia y más de 5000 clientes satisfechos

1-888-742-2100 www.xoffices.com



Guía para establecer

un Negocio en Miami Documentación requerida.

Por Jesus Aveledo Urdaneta.
Aveledo Urdaneta Asociados. Abogados Consultores. - Caracas Tel.: (0212) 266-3257 - USA Tel.: (786) 345-1720
Email: aveledo@negociosconusa.com

1 Selección de una Entidad de Negocios.

Una corporación extranjera puede hacer negocios en Florida estableciendo una sucursal sin necesidad de organizar una corporativa subsidiaria por separado. Sin embargo, es generalmente preferible crear un subsidiario distinto por razones de impuesto y responsabilidad.

Un subsidiario puede tomar la forma de una corporación, sociedad o compañía de responsabilidad limitada organizada en el estado de la Florida o en otro estado, como por ejemplo, Delaware. Una corporación ofrece los beneficios de responsabilidad limitada, no obstante, una corporación es una entidad tributaria, la cual puede ser sujeta a doble tributación, por ejemplo: se le aplica el cobro de impuestos sobre ambos, sus ganancias corporativas y otra vez sobre dividendos pagados a sus accionistas.

Mientras éste doble impuesto puede ser mitigado al hacer una selección (descrita anteriormente), ésta elección no está disponible para corporaciones con accionistas extranjeros. Una sociedad limitada o Compañía de Responsabilidad Limitada es una responsabilidad limitada, la cual no está sujeta a impuesto sobre los ingresos sobre sus ganancias. Solamente los socios o miembros están sujetos a impuesto sobre sus acciones colocables de ganancia.

Corporaciones Extranjeras. El que una compañía extranjera deba usar una Corporación, sociedad o Compañía de responsabilidad limitada como un subsidiario dependerá de muchos factores, incluyendo el número y residencia de los accionistas / socios, consideraciones de impuesto y materia operacional. Puede que sea preferible para una corporación extranjera organizar una Corporación en Florida sujeta a impuesto y después entrar en un acuerdo gerencial, en el cual el subsidiario de Florida se encargue de ciertos servicios para la fuente extranjera.

Como entidad independiente, la corporación extranjera debe tomar varias decisiones de pre-incorporación con respecto a la administración y estructura del capital accionario de la entidad.

2 Presentación de Documentos.

Una corporación debe presentar Artículos de incorporación que contengan la siguiente información:

- Un nombre corporativo, el cual debe distinguirse del nombre de otras empresas e identificar la entidad como una corporación. Ejemplo: "Inc. o Corp."
- Dirección del lugar inicial de negocios, el cual puede estar ubicado en las afueras de la Florida.
- El número de acciones autorizadas.
- Una descripción de los derechos de pre-compra, concedido a los accionistas.
- La localidad y nombre de la oficina registrada inicialmente y representante.
- Nombres de los incorporadores de la compañía.

3 Reglamentos.

Los reglamentos aumentan los Artículos de incorporación y regimiento de la administración y regulación de asuntos corporativos, como la elección de funcionarios y directores y la coordinación de asambleas corporativas.

4 Número de Identificación del Empleador Federal.

La corporación debe aplicar en el IRS (Internal Revenue Service), para obtener un número de identificación de empleador federal. Para la aplicación se debe utilizar el Form SS-4.

5 Reporte Anual.

Cada corporación incorporada en Florida o calificada para hacer negocios en Florida debe introducir un reporte anual en el Departamento de Estado. Si éste reporte no es introducido para el 4 de Mayo, la corporación tendrá

que pagar honorarios por tardanza, y eventualmente será disuelta a nivel administrativo por el Departamento de Estado.

6 Documentos Corporativos.

Funcionarios corporativos deben firmar documentos corporativos únicamente dentro de sus capacidades oficiales. Cada documento debe indicar claramente el rango del funcionario que firma en nombre de la corporación.

7 Registro de Marcas.

El otorgamiento de un nombre a una corporativa por el Departamento de Estado no establece ningún derecho para ese nombre. No hay certeza de que el nombre escogido para la corporativa no viole los derechos de alguna otra parte interesada (ejemplo: registro de marca de fábrica federal o estatal o uso precedente). En adición, el otorgamiento del nombre no le proporciona a la corporación una protección de registro de marca para el nombre. Si la corporación va a usar alguna marca de fábrica o servicio de marcas, (incluyendo su nombre corporativo), debe considerar el estado propio o registro federal de las marcas.

8 Nombre ficticio.

La corporación debe usar su nombre completo en todas sus actividades de negocio. Si la corporación desea usar otro nombre que no sea su nombre completo, ya sea en sus documentos o cuando se conteste el teléfono, debe introducir una aplicación para un nombre ficticio en el Departamento de Estado.

9 "S" Selección.

La corporación puede escoger el calificar como una pequeña corporación de negocios bajo el IRC (Internal Revenue Code). La corporación debe consultar con un abogado o un contador antes de hacer ésta selección. Si la corporación decide escoger "S" status, debe introducir el Form 2553 en el IRS a más tardar el día 15 del tercer mes del año fiscal deseado. Sin embargo, hay algunas

restricciones sobre la disponibilidad de ésta elección. Una Selección no es disponible para corporaciones con accionistas extranjeros.

10 Retención de Impuesto sobre el ingreso federal e impuesto sobre la seguridad social.

La corporación puede que tenga que retener del salario pagado a los empleados el impuesto sobre los ingresos y seguridad social. La corporación recibirá automáticamente información correspondiente a la introducción de dichos impuestos después de aplicar por un FEIN. Se deberá establecer un convenio justo para el depósito requerido de dichos impuestos y para la introducción a tiempo de los reembolsos requeridos.

11 Impuesto sobre ingresos corporativo de Florida.

A las corporaciones de Florida que introduzcan reembolsos de impuesto federal se les requiere introducir un reembolso de impuesto sobre los ingresos de una corporativa estatal de Florida. El impuesto sobre los ingresos es basado en un 5.5% del ingreso neto del estado de la Florida sujeto a impuesto, el cual se iguala al ingreso federal de la corporación sujeto a impuesto, con ciertas modificaciones. Para las corporaciones que conducen parte de sus negocios fuera del estado, el ingreso neto es distribuido proporcionalmente.

12 Ventas y Uso de Impuestos.

Si la corporación se va a dedicar a un negocio de ventas o servicio puede que necesite obtener un número de impuesto de ventas del estado de la Florida, coleccionar el impuesto de cada transacción sujeta a impuesto, e introducir

periódicamente reportes de impuesto de ventas. Si la corporación mantiene que una exención, como por ejemplo: venta por reventa, se aplica a su negocio, deberá prestar mucha atención para cumplir con todos los requisitos regulatorios para la exención.

13 Impuesto sobre Propiedad Personal Tangible e Impuesto de Estado Real.

Si la corporación es dueña de una propiedad tangible o real será sujeta al impuesto sobre propiedad personal tangible del estado de la Florida o impuesto sobre estado real de Florida, o ambos. Estos impuestos son asignados anualmente por el condado en el cual están localizadas las propiedades de la corporación.

14 Impuesto sobre Propiedad Personal Intangible.

Si la corporación es dueña de una propiedad intangible, la corporación podrá estar sujeta al impuesto anual sobre propiedad intangible del estado de la Florida. En cualquier caso, deberá cumplir con los requisitos de la ley de impuesto intangible en relación al impuesto sobre las acciones de la corporación en manos de sus accionistas. La corporación tendrá la opción de introducir en el Departamento de Ingresos de Florida una lista de los accionistas de la corporación o pagar un impuesto sobre todas las acciones de la corporación en nombre de sus accionistas.

15 Licencias Ocupacionales.

La corporación puede que tenga que obtener varias licencias ocupacionales y pagar los honorarios requeridos en los condados y municipalidades en las cuales mantiene negocios. En adición, algunos comercios

y profesiones requieren licencias del Departamento de Negocios y Regulación Profesional de la Florida.

16 Requisitos como Corporación Extranjera.

Si la corporación se dedica a hacer negocios en otros estados que no sea Florida, debe prestar mucha atención a las leyes de impuesto y otros registros en esos estados. La corporación puede que tenga que pagar impuestos a los otros estados o tendrá que calificar para hacer negocios en dichos estados.

17 Remuneración de Empleados.

Si la corporación tendrá tres o más empleados, deberá tener un seguro de remuneración para los empleados. Las compañías de seguro convencional proveen cobertura para la remuneración de empleados. La corporación deberá contactar a su agente de seguros para hacer arreglos para dicha cobertura.

18 Seguro de Pérdida y Responsabilidad.

La corporación debe obtener un seguro de pérdida y responsabilidad para su propiedad y operaciones. La corporación debe también discutir con su agente de seguro otros tipos de seguro que se puedan requerir debido a la naturaleza de la empresa.

19 Impuesto sobre el Desempleo.

Puede ser que a la corporación se le requiera remitir, sobre una base periódica, el impuesto federal sobre el desempleo y de igual manera el impuesto de Florida sobre el desempleo basado en montos pagados a sus empleados. ✓

NEGOCIOS

NEGOCIOS

Guía para la preparación de un Plan de Negocios

Por José L. Barletta M.S.
Presidente BarNews Research Group
y Miami Oportunidad

1

Consideraciones generales

Dado que un Plan de Negocio es una herramienta que ayuda a prever la mayor cantidad de hechos que se pueden presentar durante todas las etapas en la creación de una empresa, en la implementación de un proyecto o lanzamiento de un nuevo negocio, es indispensable asegurarse de contar con el mismo ante cualquier iniciativa que se desee encarar.

Es muy común ver personas que se lanzan a adquirir empresas, invertir en distintos tipos de negocios, o bien ser parte de proyectos, pero que no se apoyan o resguardan en un plan y eso no sólo pone en peligro el cumplimiento de los objetivos deseados, sino que existe gran probabilidad de que surjan sorpresas que obliguen a suspender todo, con las consiguientes implicaciones.

Un "Plan de Negocios" es una guía, un camino a seguir y una forma de tener bajo control todas las variantes que intervienen en cualquier tipo de negocio y poder reaccionar a tiempo ante las variaciones que se presenten.

Hemos visto inversionistas que adquirieron restaurantes, tiendas de golf, lavaderos, peluquerías, y otros y que al ponerlos en operación, no duraron ni tres meses en el mercado, simplemente por que no se apoyaron en ningún plan, porque no tuvieron en cuenta ciertos gastos, no contemplaron pago de impuestos, compra de mercadería, pagos a personal y tampoco tuvieron en cuenta los tiempos que se tardan para conseguir permisos o licencias, es decir, se lanzaron

al vacío y chocaron con la dura realidad.

Hay que tener en cuenta que en un "Plan de Negocios" se deben presentar, aparte de la situación actual, los distintos probables escenarios. Es un medio para identificar las condiciones del mercado, para describir ciertas variables que lo regulan y para analizar los cambios que se pueden producir, en especial considerando la competencia.

Algunas

2

definiciones

En términos generales podemos decir que un "Plan de Negocio" es un instrumento de organización, es un documento de discusión que ayuda a planear los pasos a dar en cualquier tipo de negocio, es decir la estrategia y poder medir probables resultados a través del tiempo.

No es otra cosa que un documento básico donde se fijan las condiciones y mecanismos para presentar servicios y/o productos de la forma más competitiva y eficiente posible. Cuanto más detalle conozca de cada una de las actividades que lo conforman y cuanto más conozca las fechas tentativas de comienzo y terminación de cada una de estas tareas, más cerca del éxito se va a estar, ya que se va a tener más control sobre todas las variables en juego.

A continuación presentamos los principales elementos que se deberían tener en cuenta para la confección de un plan, dando gran énfasis a las secciones que lo deben conformar y en especial que es lo que debería contener cada una de ellas.

Por intermedio de esta guía vamos a poder entender que es realmente un plan, que se debe contemplar en el mismo, que secciones lo componen y que extensión debería tener el documento que lo explique.

Primeramente es importante diseñar una tapa o portada bien clara, simple y en la que se tenga en cuenta el nombre del Proyecto, el nombre o logo de la empresa o del negocio y un mensaje o slogan donde quede bien definido que es lo que se desea ofrecer. También debe figurar la fecha y el autor del plan.

Componentes básicos

A.

3

Contenido del Plan

A través de la imagen presentada podemos apreciar cuales son las principales secciones que debe componer un plan y seguidamente vamos a ir detallando que es lo que se debería colocar en cada una.

Hoy en día, gracias a la magia de la Internet, es muy fácil encontrar gran cantidad de modelos y es muy recomendable tratar de conseguir ejemplos de planes de reconocidas empresas en el mismo sector, en especial de aquellas que sabemos han cumplido y siguen cumpliendo con su visión y misión y que tienen éxito en el cumplimiento de sus objetivos.

B. El Resumen Ejecutivo

Podríamos decir que este resumen es una de las partes más valiosas del plan, ya que es lo que normalmente leen los ejecutivos,

los que siempre se encuentran muy ocupados y además no están muy motivados para leer gran cantidad de hojas. Un buen resumen, que sintetice todo, que motive, que explique con objetividad la esencia del negocio, las potenciales ventajas, los servicios y productos a ofrecer, los riesgos que significa poner en marcha el negocio, las condiciones del mercado, la competencia y sus movimientos, el ámbito regulatorio, un flujo claro de caja, proyecciones de inversiones, el clásico "Break Point" o momento donde se asegura percibir ganancias.

El "Resumen Ejecutivo", que no debería ocupar más de dos páginas, es la primera sección del plan, el mismo que se debería hacer al finalizar la confección del mismo y en el que debe figurar el resumen de todo lo que es significativo.

Este resumen, es el que debería dar la visión general del negocio y motivar a los que lo leen, a profundizar en la lectura de todo el plan. ✓

PLAN DE NEGOCIOS

Componentes o estructura básica

Resumen Ejecutivo

- I. Introducción
- II. Objetivos del Plan
- III. Metodología a seguir
- IV. El Modelo de Negocio
 - Productos y Servicios
 - El poder diferenciador - Condiciones del mercado
 - La competencia - Riesgos (SWOT)
 - Actuales y potenciales clientes
 - El marco regulador
 - Viabilidad técnica, económica y financiera (KPI)
- V. Aspectos Gerenciales/Administrativos
 - Organización - Manuales y Procedimientos
 - La Operación - Detalle de funciones
 - Personal necesario y su relación con el organigrama
 - El Plan detallado (Mini Pert o cronograma de actividades)
- VI. Aspectos financieros - Evaluación
 - Situación actual - La sociedad
 - Inversión - Gastos recurrentes - Facturación
 - Mediano y largo plazo
 - Principales proyecciones
 - El 'Break Point' - (ROI) Tasa interna de retorno - La inversión
- VII. La operación
 - La imagen corporativa
 - Campaña publicitaria
 - La empresa y los medios
- VI. Conclusiones

Anexos



Resumen Ejecutivo

A continuación presentamos las 10 principales preguntas que deberían quedar contestadas en este resumen:

1. ¿Cuál es el modelo del negocio - productos o servicios ofrecidos?
2. ¿Cuál es el poder diferenciador del negocio?
3. ¿Cuál es la verdadera competencia?
4. ¿Cuál es el poder diferenciador de este proyecto o negocio?
5. ¿Qué experiencia tienen en el mercado los directivos que lo van a operar?
6. ¿Quiénes son sus clientes actuales y potenciales cuál es el tamaño del mercado?
7. ¿Cuáles van a ser los principales hitos en la vida del proyecto?
8. ¿Cuáles son las actividades críticas del proyecto?
9. ¿Cuál es la estrategia de financiamiento y la valuación del negocio?
10. ¿Cuál va a ser la organización y personal para el arranque del proyecto?



Kenneth Baboun
CEO BGI Financial

¿Qué servicios ofrecen?

Nuestra firma ofrece préstamos hipotecarios ya sea directamente o bien a través de otras instituciones financieras con las que tenemos acuerdos, para todos aquellos que desean invertir en los EEUU a través de adquisición de distintos tipos de propiedades.

¿Cuál es el poder diferenciador de la firma?

Nuestro poder diferenciador es muy simple pero bien concreto, ya que nos caracterizamos por la rapidez en la gestión de los préstamos, le brindamos a nuestros clientes el asesoramiento necesario por la falta de experiencia con los bancos americanos, así mismo los acompañamos en todo el ciclo que demanda este proceso.

La credibilidad lograda con todos nuestros clientes en especial de los países latinoamericanos, nuestra dedicación, organización y entrega por la búsqueda de excelencia marcan una gran diferencia.

Tenemos una iniciativa familiar con la que pudimos integrar un equipo de profesionales que nos permiten cumplir

La mejor alternativa de préstamos para inversionistas extranjeros

Preparado por la Redacción

100% con nuestra visión, misión y objetivos.

¿A qué tipo de clientes van dirigidos?

Nos especializamos en clientes internacionales, especialmente latinoamericanos, aunque estamos abriendo mercado en Europa y Asia, no descuidamos esta parte de la demanda ya que vemos la necesidad en estos países, con el objetivo de buscar nuevos horizontes para atender también los requerimientos a todo nivel internacional.

¿Qué experiencia tienen en el mercado?

Aunque BGI es una empresa nueva, sus directores tienen mas de 12 años de experiencia en el mercado inmobiliario del sur de la Florida y mas de 20 años en el mercado latinoamericano, lo cual ha llevado a la gestión del ámbito financiero con resultados positivos, cosa que se puede apreciar a través de los testimonios de gran cantidad de clientes satisfechos.

Al participar en los eventos mas emblemáticos de la región, al estar en contacto directo con las principales firmas desarrolladoras, el seguir de cerca los principales proyectos que se presentan como oportunidades de negocios en Miami, nos permite llegar a conocer las principales variables que dominan este escenario de negocio inmobiliario y de inversiones, y nos permite posicionarnos en una situación por demás ventajosa. Nosotros salimos al encuentro de nuestros clientes y no los defraudamos.

¿En qué países operan?

Son varios los países con los que trabajamos, pero últimamente estamos muy orientados al mercado argentino, brasileño, colombiano, mexicano y venezolano, de Latinoamérica.

Y en el presente año 2015 en los continentes asiático y europeo enfocándonos en China, Rusia y Francia. Con la participación de grandes eventos que se organizan en esos países, mas los propios llegamos a una gran cantidad de potenciales inversores, que ven en nuestra firma una oportunidad para conseguir préstamos y de esa forma concretar sus inversiones.

¿Qué tipo de adquisiciones califican para sus préstamos?

Tenemos un abanico de diferentes alternativas de préstamos tanto con Entidades Bancarias como Inversionistas Privados dentro de los EEUU para estructurar créditos hipotecarios para el cliente Internacional.

La alternativa se decide Dependiendo de las características de la propiedad a comprar o refinanciar y de la documentación suministrada por cada cliente. Nosotros ayudamos al cliente a completar todos los requisitos para concretar los préstamos.

Los Clientes internacionales pueden financiar hasta el 65% del monto del préstamo en condominios, 70% en residencias unifamiliares y hasta el 50% en propiedades comerciales.

Condiciones. ¿Qué tipo de préstamos ofrecen?

Interés Anual, Duración del Préstamo, Porcentaje a Financiar, Costo de Originación, Gastos de Cierre, Penalidad y Documentación Solicitada.

Préstamos Convencionales

Interés Anual: Desde un 4.5% para clientes locales y de 5% a 5.5% para internacionales
Duración del Préstamo: Tasa fija a 3 - 5 años. Amortización a 30 años.
Penalidad: No hay Penalidad.
Costo de Originación: 2% sobre el valor de compra.
Porcentaje a Financiar: 60% a 70% sobre el valor de compra.

Préstamo Privado

Interés Anual: Desde 9%
Duración del Préstamo: Hasta 3 años.
Penalidad: Depende del Inversionista.
Costo de Originación: Entre 2% y 3% sobre valor del préstamo, dependiendo valor propiedad.
Porcentaje a Financiar: Hasta 60% sobre el valor de compra.

¿Pueden dar unas ideas de transacciones realizadas?

Cantidades, montos y porcentajes en base a la inversión realizada.

Hemos realizado operaciones desde préstamos de \$100,000 en condominios, hasta préstamos comerciales de mas de 2 millones de dólares.

¿Porque operar con ustedes en lugar de hacerlo con otras grandes instituciones financieras?

Porque sabemos lo que buscan las instituciones financieras, lo cual nos permite optimizar la aprobación al momento de una solicitud de préstamo y un resultado beneficioso para nuestros clientes.

¿Cuánto se tarda en conseguir un préstamo?

Hemos cerrado préstamos en 3 días, aunque el promedio es de 7 días en préstamos privados y 45 días en préstamos convencionales.

¿En qué tramo del proceso acompañan ustedes a sus clientes?

Prácticamente lo acompañamos en todo

el proceso desde que se realizan las primeras consultas hasta que se concreta la firma del préstamo.

¿Qué pasa para los casos que se requiera obtener una visa para inversores? ¿Ofrecen alguna ayuda?

Nosotros conocemos cabalmente el programa EB-5 y estamos relacionados con los principales centros regionales del sur de la Florida.

Sin duda que somos conocedores de todas las distintas alternativas de visas y contamos con alianzas con las firmas mas reconocidas de experimentados abogados los que se encargan de conducir este proceso de darle el marco legal mas adecuado a cada transacción. ✓



BUSINESS
MAGAZINE

NEGOCIOS USA

20 años de presentaciones del Seminario Cómo hacer Negocios con los Estados Unidos

Nuestro seminario **Como Hacer Negocios con los Estados Unidos** cumple 20 años de continuas presentaciones en Latinoamérica.

Durante todo este tiempo hemos venido presentado en Latinoamérica nuestros Seminarios Internacionales **Como hacer Negocios con los EEUU**, con un destacado grupo de profesionales en las Diferentes materias de Negocios y Visas, que presentan sus Ponencias en el evento que ha ayudado a miles de Hispanos a conquistar el Mercado Norteamericano.

Más de 100.000 personas han asistido a estos eventos que organizamos en las principales capitales latinoamericanas para conocer de cerca y de la mano de personas muy preparadas y experimentadas todo lo relativo a las leyes, Oportunidades de Negocios, Oportunidades Comerciales, e Inmobiliarias.



Estos seminarios se han convertido en el vehículo educativo ideal de nuestra firma de abogados para ayudar a miles de emprendedores y hombres de negocios que cada día mas se unen a la pujante economía americana. Nuestra firma con oficinas principales en Miami, y en otras importantes ciudades de Latinoamérica tiene representantes que están a sus enteras órdenes para ayudarlos en sus requerimientos, inclusive aún antes de pisar territorio americano, he allí el éxito de este evento que en sus 20 años de existencia ha ofrecido mas de 190 presentaciones en Latinoamérica.

Los seminarios se presentan continuamente y sirven de vehículo de inversión y de planificación de Negocios entre Latinoamérica y los Estados Unidos, con firmas internacionales de Negocios, de Franquicias, de Contadores, Firmas de Inversión Inmobiliaria y Universidades americanas, nos acompañan en cada una de las presentaciones, nuestro objetivo es ver cada día mas clientes exitosos haciendo negocios de la manera mas correcta y sin cometer los errores que otros han cometido en el mercado Norteamericano, no deje de asistir a cada uno de esos eventos donde aprenderá cada una de las Novedades en materia de leyes de inmigración, visas y las oportunidades mas importantes y accesibles para usted hacer del sueño americano una realidad.

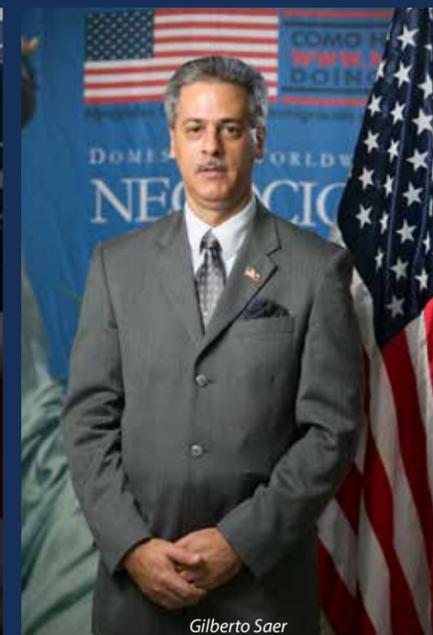
Le esperamos en nuestra próxima presentación.



Oscar Reyes



Aristides Maza



Gilberto Saer



Jesús Aveledo



Fernando Soccol



José Torres



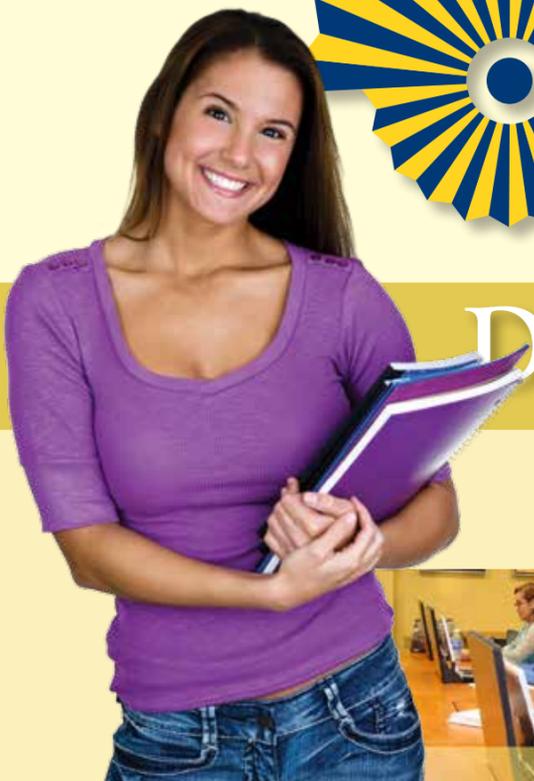
Roberto Macho



Gustavo Gálvez



Rodrigo Aspúrua



Descubre tu potencial.
Descubre tu mundo.



Como Presidente de **Millenia Atlantic University (MAU)**, fue un placer recibir la invitación de esta prestigiosa revista, que tanto impacto tiene en nuestra comunidad latinoamericana.

Millenia Atlantic University, nació en agosto 2005, con un diseño especial para estudiantes del sur de la Florida y profesionales que desean dar un mayor valor académico a sus carreras y actualizar sus conocimientos.



Aristides Maza Duerto

Millenia Atlantic University, es una institución del más alto nivel, licenciada por la Comisión Independiente para la Educación de la Florida (CIE), y acreditada por el Consejo Independiente de acreditación para los Institutos Superiores y Universidades (ACICS) que es un organismo de acreditación reconocido a nivel nacional por el Departamento de Educación de Estados Unidos y por el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior en Los Estados Unidos. MAU está acreditada por el Organismo responsable de dar estas autorizaciones "ACICS" para conceder títulos a nivel de Licenciaturas (Bachelors) y Maestrías (Masters).

Nuestra filosofía se basa fundamentalmente en colocar al estudiante en primer término con la finalidad de informarlo, inspirarlo y lo más importante, motorizar su potencial interno.

A través de nuestros Programas, estamos proporcionando una experiencia de aprendizaje sobresaliente, con enseñanza a un nivel accesible económicamente y con horarios flexibles basados en los siguientes principios:

- Creación de un enfoque de aprendizaje de la realidad económica nacional e internacional;
- Oferta de un plantel de profesores con sólida experiencia corporativa;
- Oferta de Seminarios especiales de "Educación Continua".
- Oferta de programas multiculturales exclusivos;
- Creación de un ambiente con especial y reconocida orientación familiar;
- Preparación de nuestros estudiantes al más alto nivel de calidad académica facilitando la transición del estudiante hacia campos de trabajo competitivos destacándose en el mercado laboral por su exclusiva preparación.

Millenia Atlantic University crece tomando en consideración la demanda laboral en las diversas áreas de la economía global. En ese sentido hemos incluido nuevos programas con especializaciones en las áreas de los negocios internacionales, de Gerencia de los Sistemas de Salud y Legal, para dar respuesta a estas exigencias.

En este crecimiento constante, recientemente se adquirió una nueva Sede en Doral, con amplias y modernas instalaciones para acomodar nuestro creciente número de estudiantes. Para nosotros el año 2010 marcó un hito muy importante en nuestra trayectoria, ya que aparte



Eres Único.
Tu educación debería ser igual.

¿Por qué MAU es la mejor opción como Universidad?



- ▶ El proceso de aplicación es sencillo.
- ▶ Clases en español para estudiantes que se inician en el idioma Inglés.
- ▶ Ambiente familiar.
- ▶ Aprendizaje con visión de negocios internacionales.
- ▶ Profesores con excelente preparación académica y experiencia corporativa.
- ▶ Programas académicos con diversidad multicultural.

de la acreditación mencionada para ofrecer diversos tipos de títulos, también se recibió la elegibilidad para otorgar ayuda financiera para estudiantes que califiquen y con orgullo me complace mencionar que fuimos autorizados por el Programa de Intercambio de Estudiantes Extranjeros No Inmigrantes (SEVP) para expedir las Formas I-20 que permitan a los estudiantes internacionales procesar su Visa de Estudiante.

Cabe destacar que en el año 2011 se produjo un crecimiento en nuestra matrícula llegando a duplicar nuestros estudiantes por lo que hizo necesario que la universidad se mude a mediados del mes de junio de este año (2012) a su nuevo edificio en la misma ciudad de Doral. El nuevo edificio es de 4 pisos y la universidad ocupará los 3 primeros con un total de 1.200 metros cuadrados aproximadamente, dejando el cuarto para una expansión futura.



Millenia Atlantic University ofrece también una Maestría en Administración de Negocios "Online", nueva alternativa de aprendizaje para que los estudiantes domésticos e internacionales puedan estudiar desde sus hogares en horarios flexibles y dirigidos

por expertos profesionales especializados en este tipo de enseñanza. Este programa está diseñado para proveer al estudiante con las herramientas académicas necesarias con el fin de evaluar el comportamiento de los negocios internacionales y obtener la respuesta de acción adecuada para el éxito. MAU continuará expandiendo la disponibilidad de programas en línea en el futuro.

Durante el presente año la Universidad ha comenzado a introducir nuevos programas presenciales en procura de crear los cursos denominados de "Educación Continua". Estos logros aseguran aún más que nuestra Universidad es una Institución internacional con un foco local, demostrando nuestro compromiso de continua excelencia.

Actualmente la Universidad además de estudiantes ciudadanos y residentes norteamericanos cuenta con estudiantes de diversos países de Latinoamérica, Europa y el Caribe. Nuestro nivel de retención es muy alto, lo cual demuestra la confianza que nuestra población de estudiantes y representantes tienen hacia nuestra Universidad.

MAU con miras al intercambio de estudiantes de otras culturas y basados en el conocimiento académico integral, ha concretado diferentes tipos de acuerdos con universidades europeas y de Latinoamérica con el fin de consolidar sus principios de aceptación multicultural y de intercambio de comportamiento gerencial y de negocios.

Para detalles acerca de la oferta académica de **Millenia Atlantic University** e información general visite nuestra página web.

3801 NW 97th. Avenue
Doral, Miami, FL 33178

786-331-1000

Toll Free: 1-866-789-4MAU
1-866-789-4628



www.maufl.edu



Estudiar en los Estados Unidos

por Ing. Luis Eduardo Martínez Hidalgo



Reviso el ranking 2013 de las mejores Universidades del planeta, publicado por Center for World University Rankings: 8 de las 10 primeras –lideradas por Harvard y Stanford– son de los Estados Unidos y 57 de las 100 también lo son. Estos resultados se repiten año tras año, desde mucho tiempo atrás. Si bien, empiezan a colocarse en la lista de privilegiadas algunas instituciones educativas asiáticas –Tokio, Kyoto– y se mantienen las mismas europeas –Oxford, Cambridge– las Universidades estadounidenses siguen estando a la cabeza; lamentablemente no figuran ni latinoamericanas ni africanas.

No es producto del azar la preeminencia de las Universidades americanas: riguroso estándares académicos; severas normativas de acreditación y para el licenciamiento; permanente supervisión de entidades federales y locales; una sana pero implacable competitividad; disposición de profesionales del más alto nivel para la docencia y la investigación; acceso a tecnologías de vanguardia; hacen de toda institución educativa en los Estados Unidos –y si es acreditada mucho más– centros de formación de graduados exitosos dentro y fuera de las fronteras de la Unión.

Por si fuese poco, el estudiar y vivir en ciudades como New York, Boston, Philadelphia, San Francisco o Miami, agrega el valor de la multiculturalidad



y la extraordinaria riqueza del entorno que marca de por vida a los afortunados –ciudadanos, residentes o extranjeros– que cursan en las Universidades que se ubican en las grandes urbes mencionadas.

No es nuevo el fenómeno de la inmigración hacia los Estados Unidos de América. Desde su propio origen, cuando los peregrinos del Mayflower desembarcaron, en 1620, en lo que hoy es el estado de Massachusetts, millones han arribado a sus costas en búsqueda de un mejor futuro. “El sueño Americano” es una constante que si bien muchos han logrado hacer realidad, otros tantos jamás han alcanzado.

Hay muchos factores que privan en el éxito o el fracaso de un individuo, no solo por cierto en los Estados Unidos de América sino en cualquier rincón del orbe. Puede hacerse una larga lista pero, a que dudar, que “Educación” siempre será relevante y en lo que a mí se refiere, opino que es el más importante de los bienes que puede adquirir un ser humano para su realización plena.

He visto varios reportes en los cuales se muestra que hay una relación directa entre la formación/la educación que se adquiere y buenos puestos de trabajo, mejores ingresos, ascensos más rápidos, sin contar lo que significa desde el punto de vista de valoración social y realización personal.

En contraste, deficiente formación/ educación está asociada a mucho menos oportunidades. Es cierto que hay excepciones pero estas son las menos y en el mundo “del conocimiento” en el cual vivimos ahora y viviremos en las próximas décadas, son y serán cada vez más infrecuentes.

Sea “el Sueño Americano” el que se persigue, sea el de alcanzarlo en nuestros países de origen o residencia, educación de altísima calidad lo facilitará.

Millennia Atlantic University institución educativa estadounidense acreditada por ACICS, basada en Florida, ofrece la oportunidad a ciudadanos, residentes y extranjeros, de formarse para lograr metas superiores y con tal alcanzar los mayores logros. En sus modernísimas instalaciones de la NW 97 th Avenida de Doral –ciudad de vibrante crecimiento en el gran Miami– se imparten programas de altísima demanda con diplomas de Asociado, Licenciatura o Maestría.



Adicionalmente, para aquellos que lo requieren, en alianza con OHLA, es posible cursar inglés como segunda lengua y con tal lograr la suficiencia en el idioma, indispensable no solo para cursar estudios universitarios sino también para desempeñarse en el mundo de los negocios y profesional de este tiempo y del porvenir.

El personal de Millennia Atlantic University es especialmente sensible en el trato con estudiantes extranjeros a los cuales prestan la mayor atención y apoyo en el proceso de aplicación e ingreso; para aquellos que califiquen, expedirá I20, documento con el cual se tramita la Visa de Estudiante. Ciudadanos y residentes cuentan con Financial Aid.

Ninguna decisión es más importante que la de seleccionar donde cursar estudios universitarios. Hacerlo en los Estados Unidos es con seguridad la mejor que puede tomarse; Millennia Atlantic University ofrece la oportunidad que esta decisión, para muchos un sueño, sea realidad. ✓



DESAYUNOS DE NEGOCIOS

Una nueva edición y una nueva manera de brindar información básica y actualizada para ayudar a todos aquellos que de una forma u otra desean llegar a los EEUU ya sea para radicarse o bien hacer negocios, aparte de presentar a todos nuestros auspiciantes, autores de ingeniosas notas y personas entrevistadas que forman parte de esta guía.





Golf
Tournament
Venezuelan American
Chamber of Commerce
por la Redacción de Negocios USA

GOLF VIP



TUS MEJORES ALIADOS NUESTROS SERVICIOS

- **Consultoría en Franquicias y Negocios**
Convertimos tu Negocio en Franquicia.
- **Emprendimiento y Expansión de Negocios**
Creamos y Desarrollamos Franquicias.
- **Contratos y Alianzas Estratégicas**
Joint Venture.
- **Internacionalización de Franquicias**
Exportación / Importación de Franquicias.
- **Desarrollo del Plan de Negocio**
Adaptación del Modelo de Negocio al Mercado de Destino.

- **Ingeniería de Procesos**
Optimización e Implementación de Sistemas de Operación y Gestión, Soporte y Entrenamiento.
- **Desarrollo de Manuales de Operación y Circular de Franquicia.**
- **Herramientas Jurídicas**
Protección Legal y Propiedad Intelectual: Marcas, Patentes y Licensing; Registrar y Conformar Oficialmente tu Franquicia en los E.E.U.U.
- **Comercialización de Franquicias.**
- **Guía y Asesoramiento para la Obtención de Visas de Inversión a través del Sistema de Franquicias.**

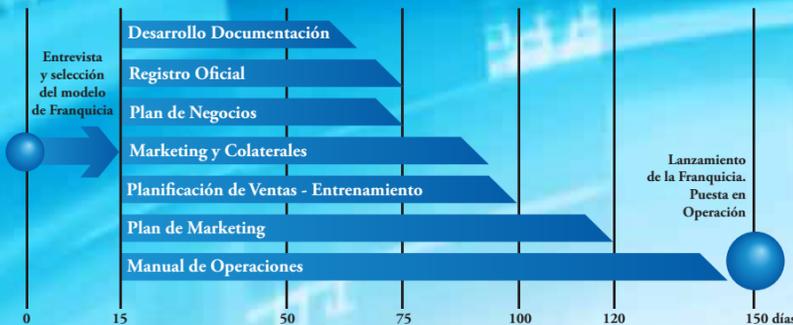
¿PARA QUIÉNES?

Emprendedores; Empresarios deseando expandir su modelo de negocio a través del modelo de Franquicia; Inversionistas; Operadores; Fabricantes; Fondos de Inversión y Socios o Aliados Estratégicos; Franquiciadores y Franquiciados.

INDUSTRIAS

GASTRONOMÍA: Restauración y Hostelería - **FITNESS Y CUIDADO PERSONAL:** Gimnasios, Spas, Salones de Belleza y otros. **FABRICANTES Y RETAIL:** Textil, Cuero, Metalúrgica, Tiendas, Floristerías y otros. - **TECNOLOGÍA Y SISTEMAS:** Energías Renovables, Reciclaje, Informática, Robótica, Telecomunicaciones y otros. - **SALUD - EDUCACIÓN - CONSULTORIAS, FINANCIERO Y FISCAL - TRANSPORTE Y MENSAJERÍA - AUTOMOTRIZ - OCIO y ENTRETENIMIENTO:** Cines, Bolas, Infantil. - **SERVICIOS y BÁSICOS:** Real Estate, Mantenimiento, Jardinería, Farmacias, Supermercados, Tintorería, Arreglos, Zapateros y otros.

INSTALACIÓN DE UNA FRANQUICIA PLAN DE IMPLEMENTACIÓN



FRANQUICIAS Y SUS VENTAJAS

Franquiciador = Franquiciante: El generador / fundador de una franquicia.
Franquiciado = Franquiciatario: El que compra la franquicia.

En *The Franchise Edge*, no solo somos expertos en Consultoría de Franquicias, sino que lideramos la industria en la delineación y desarrollo de *Planificaciones Estratégicas para Franquicias*.

TFE, es Socio Exclusivo Nacional del mayor distribuidor de productos gastronómicos del país: SYSCO.

Desde nuestra experiencia, el sector de Franquicias no solo provee a emprendedores de distintas naturalezas con un sistema probado de producción, así como del apoyo y soporte de una organización de mayor envergadura, sino que para aquel empresario que decide optar por el modelo de franquicia como esquema para su desarrollo y /o expansión, las ventajas son aún mas significativas

He aquí algunas de las ventajas más destacadas para el Franquiciante:

- 1. CAPITAL**
Optimización de Recursos - Inversión Mínima; Gran parte de la inversión es afrontada por el propietario de la Franquicia (Franquiciatario), por lo que el Franquiciante evita tener que incurrir en préstamos y/o cesión de acciones.
- 2. RETORNO DE INVERSIÓN**
Debido a que su inversión en las unidades de franquicia es mínima, su Retorno de Inversión será substancialmente mayor.
- 3. REDUCCIÓN DE RIESGO**
Al no incurrir en inversión de capital para la apertura de las nuevas unidades, el riesgo es mínimo.
- 4. VELOCIDAD Y AGILIDAD EN CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN**
Se unen los esfuerzos y talentos de cada uno de los franquiciatarios induciendo un crecimiento y expansión mucho mas rápido, difícil de igualar en otros modelos de expansión.

5. REDUCCIÓN DE ESFUERZOS Y RESPONSABILIDAD EN LA OPERACIÓN DIARIA

Como Franquiciante, tu interés principal radica en el resultado final (facturación mensual) de tu Franquiciatario, sin necesidad de involucrarte en la gestión y operación diaria del negocio, la cual es responsabilidad del Franquiciatario.

6. REDUCCIÓN DE RESPONSABILIDAD LEGAL

Ya que el Franquiciatario es el que tiene la responsabilidad de todo lo que acontece, ocurre y se lleva a cabo en su unidad por norma general.

7. ALTO NIVEL DE MOTIVACIÓN Y GESTIÓN

Al franquiciar, estas armando una estructura de gestión con alto nivel motivacional, ya que los franquiciatarios han invertido su propio capital y comparten contigo (Franquiciante) los mismos intereses para el buen desempeño y desarrollo de la marca.

8. CONTROL DE CALIDAD

El Franquiciatario, debido a los intereses que tiene invertidos en el negocio, suele mantenerlo en mucha mejor forma que cualquier gerente convencional.

9. MAYORES VENTAS Y MEJOR DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

Las franquicias suelen superar en ventas y desempeño, a otros modelos de negocio cuyas unidades son operadas y gestionadas por la misma propiedad.

10. VERSATILIDAD

El sistema de franquicia puede ser combinado con otros sistemas de crecimiento empresarial, fortaleciendo, añadiendo variedad y distribuyendo los riesgos (Huevos en distintas canastas)

11. PUBLICIDAD Y MARKETING

Los franquiciatarios contribuirán también, aportando a un fondo común destinado a actividades de promoción, publicidad y marketing.

NUESTROS VALORES

- Seguridad
- Eficacia
- Protección
- Vanguardia Tecnológica e Innovación

TRABAJAMOS
CODO A CODO, MANO A MANO CONTIGO,
EN CADA MOMENTO, EN CADA ETAPA DE TU PROYECTO
CUMPLIENDO TUS METAS Y ABRAZANDO TU ÉXITO.



Rowena Basallote
Principal
South Florida
International

TFE

THE FRANCHISE EDGE
Experienced • Dependable • Trusted

Corporativo: 4010 W Boy Scout Blvd., Suite 195 - Tampa, FL 33607
The Franchise Edge, LLC
Miami, Directo: 786 616 02 50 | Fax: 1 813 433 51 47 | Skype: rowena2222
www.thefranchiseedge.com | rowena@thefranchiseedge.com

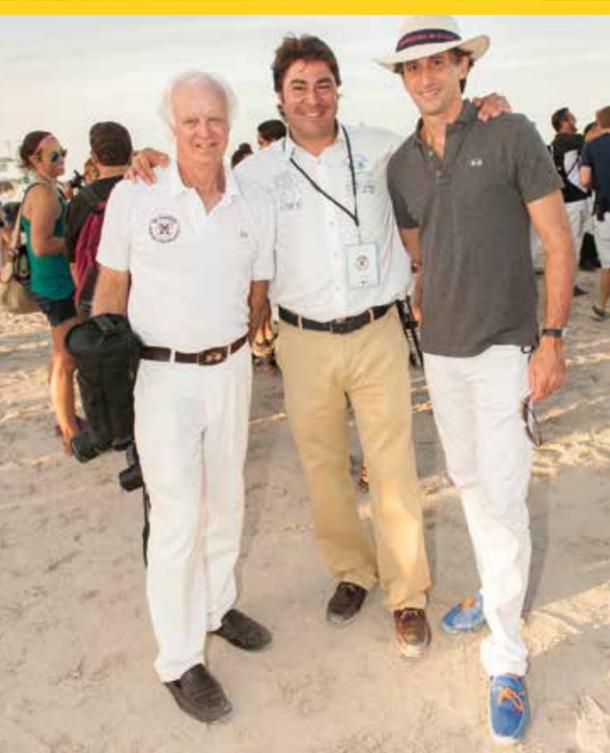
Evento fundado por Bruce Orosz y
auspiciado por La Martina



por la Redacción de Negocios USA

Miami Beach Capital Mundial del Polo de playa

Fotos: Ricardo Ramia - www.ricardoramia.com





Guía para adquirir la Franquicia más adecuada

por José Torres, Director General de FranNet

A lo largo de 25 años, FranNet ha guiado a miles de empresarios y profesionales a convertirse en dueños de franquicias. Esperamos que esta pequeña guía que preparamos basada en nuestra experiencia de cerrar unos 100 negocios anuales de franquicias sólo en el sur de la Florida le ayuden a tomar una correcta decisión.

"La compra de un negocio es una decisión que cambia su vida, y usted querrá saber lo más que pueda acerca de una franquicia antes de decidir comprarla", dice José Torres, Director Comercial - FranNet of South Florida. "Usted también querrá tener una mirada crítica de sí mismo. Como cualquier otra profesión, hay buenos ajustes y malos. Lo que tratamos de hacer es asegurarnos de que la persona más adecuada sea la que esté comprando el negocio correcto para que se sienta realmente más feliz y exitoso."

FranNet tiene, en base a sus experiencias vividas, una gran cantidad de consejos para brindar a los potenciales franquiciados y a continuación se detallan los considerados mas importantes:

1. Las franquicias no tienen que ser costosas.

Las franquicias de más rápido crecimiento y mejor calificadas, son modelos de comercialización de servicios de todo tipo con sólo uno o dos empleados, gastos bajos y mayores márgenes de ganancias

2. Evalúe sus habilidades.

No todas las personas se adaptan a todas las franquicias. La comprensión de su personalidad y habilidades y cómo encajarían con una franquicia puede ayudar a garantizar el éxito.

3. Contar con capital de trabajo adecuado.

Asegúrese de que tiene un cierto margen para imprevistos. Los nuevos negocios toman un poco de tiempo para comenzar a generar ganancias, y usted debe tener dinero para afrontar gastos.

4. No deje de preparar un buen Plan de Mercadeo

Cualquiera que sea el sistema de franquicia requiere de un presupuesto de marketing. Existe una correlación directa entre lo que se gasta en este plan y el éxito de su negocio.

5. Hable con los mejores.

Nadie quiere tener medio o bajo rendimiento. Es importante hablar por lo menos con dos de las 10 franquicias en el sistema y encontrar lo que los puede hacer más exitosos.

6. Evaluar los sistemas.

Cuando usted compra una franquicia, usted está comprando un sistema de negocios. Los sistemas eficientes son los que a menudo dan una franquicia con una ventaja sobre un negocio independiente.

7. Busque las franquicias con valor de reventa.

Algunos tipos de negocios - especialmente los de comercio al detal - pueden tener un mejor precio de reventa.

8. Investigue exhaustivamente la franquicia.

Sistemas que se encuentran en pleno crecimiento a menudo producen imagen positiva. Hacer investigación en línea y leer comunicados de prensa, artículos, publicidad y noticias en general.

9. Investigar la competencia y opiniones de los clientes.

Una de las mejores maneras de apreciar el comportamiento de una empresa es a través del grado de satisfacción de sus clientes. Por

otro lado, una gran cantidad de comentarios de clientes felices es una buena señal que un negocio sea exitoso. La fuerza del "Boca a Boca".

10. Captar la presencia de la empresa en los medios sociales.

¿Qué tan activa es la empresa en medios sociales? Hay que tener

en cuenta que el uso de nuevas herramientas de comercialización es la clave del éxito para las empresas.

11. Aprenda el diálogo bancario.

A pesar de lo que se puede leer en las noticias, existen variadas opciones de financiación para las franquicias. Los préstamos están disponibles, pero asegúrese asesorarse al máximo sobre opciones.

12. Infórmese al máximo acerca de las franquicias.

Es un modelo de negocio muy estructurado, y algo del lenguaje utilizado y de las relaciones contractuales puede parecer extraño. Asegúrese de saber qué es y qué no es normal en la industria.

13. Evaluar la capacitación y apoyo permanente.

Cada franquicia ofrece formación inicial, pero el apoyo continuo es lo que hace la diferencia.

14. Obtenga asesoría profesional en la selección del lugar.

Muchos negocios de comercio al detal requieren un alto nivel de tráfico de autos y peatones con el fin de asegurar éxito en sus ventas, pero algunos propietarios de negocios terminan en un fracaso en sus operaciones por ir a un lugar con bajo precio de alquiler pero mucho menos visibilidad.

15. No tenga miedo de hacer preguntas.

No hay realmente preguntas consideradas estúpidas - especialmente cuando usted está considerando una decisión que cambia la vida. Los franquiciadores están obligados a dar respuestas a todas sus preguntas.

Los consultores FranNet pueden guiarlo a ustedes a través de todos los pasos mencionados y muchos más. ☑

José Torres, sus Contactos:
305-668-9371 / jtorres@frannet.com
Director General de FranNet, la compañía consultora líder y pionera en el mercado de asesoría en la selección y desarrollo de franquicias en los Estados Unidos. La especialidad de Torres consiste en ayudar a empresarios, inversionistas, y ejecutivos a navegar el proceso de encontrar y adquirir franquicias sólidas con sistemas de negocios exitosos. Su empresa presenta sobre 100 conceptos de franquicias en diversos sectores y han ayudado a miles de empresarios a encontrar su negocio de franquicia ideal.

EXCELENTES OPORTUNIDADES DE FRANQUICIAS

FRANNET®

LOCAL . TRUSTED . FRANCHISE EXPERTS

Nosotros le ayudaremos a encontrar la más adecuada para usted.

FranNet provee gratuitamente asesoramiento, información y apoyo a individuos que están interesados en los negocios de franquicias.

Los consultores de FranNet se especializan en ayudar a sus clientes a encontrar la franquicia más adecuada a través de sus exclusivos procesos de asociación de ambas partes.



JOSÉ TORRES

FRANNET®
LOCAL . TRUSTED . FRANCHISE EXPERTS

305-668-9371

jtorres@frannet.com
www.frannet.com/jtorres

FRANQUICIAS



Miami. Una Ciudad que se adelanta al futuro

Entrevista con el Honorable Alcalde Tomás Regalado

El equipo directivo y creativo de la revista Negocios USA, versión local y latinoamericana fue recibido en su despacho por el Alcalde de la Ciudad de Miami, Honorable Tomás Regalado a fin de explicarle el alcance de este medio, del que ya se han distribuido más de 60.000 ejemplares desde su creación hace seis años.

Aprovechando su amabilidad, se vio la oportunidad de entrevistarlo para hacer llegar un mensaje directo de su parte a todos los lectores de esta guía que participan en los eventos que conducimos en diferentes países ante potenciales inversores.

Estuvieron presentes en esta oportunidad, el Alcalde, su colaborador inmediato Dr. José Caló, quien tuvo a su cargo la organización de esta reunión, el Dr. Ariel Arrocha que viajó expresamente desde Argentina para esta ocasión, el Dr. Jesús Aveledo, creador del Seminario "Como hacer Negocios con USA" donde se reparte esta revista y en la que han participado más de 50.000 personas y el suscrito en su carácter de editor ejecutivo de este medio.

Durante su presentación el Alcalde se comprometió a seguir muy de cerca todas las actividades de esta nueva revista especializada con gran impacto

en el mundo de los negocios, para estar a disposición para cualquier apoyo que necesiten y garantizó que siempre ya sea personalmente o por intermedio de alguien de su oficina iba a estar listo para atender cualquier inquietud que surgiese para asegurar un nivel de excelencia en todo lo que nos toque interactuar con nuestro equipo.

Con magnífica claridad y elocuencia, el Alcalde nos explicó su visión de Miami 2020, y de lo que significa esta ciudad a nivel mundial en base a su ubicación, sus instalaciones, sus edificios, sus proyectos y sus mega obras.

Con una mención del impacto de las nuevas instalaciones portuarias, la importancia de que la ciudad es una



José Caló, Jesús Aveledo, Ariel Arrocha, Tomás Regalado, José Barletta

de las que posee el mayor tráfico de cruceros del mundo. Con el movimiento de turistas que llegan al Aeropuerto Internacional, uno de los más activos del país e inclusive del mundo, muchos

de los cuales lo hacen para instalarse en esta ciudad.

La capacidad hotelera, a la que se le suman 14 nuevas construcciones, tienen un promedio de ocupación en el entorno del 90% esto es una muestra del crecimiento programado que estamos viviendo y adelantándonos de varias maneras al futuro.

Con orgullo nos comentó que nada menos que el Mercado de San Miguel, uno de los centros culinarios más reconocidos a nivel mundial y que tiene 180 años de vida en el centro de la Ciudad de Madrid, llegará este año para instalarse en nuestra ciudad por un periodo de tres meses. Este mercado donde los productos que ofrecen son la clave, viene acompañado con una programación de eventos en general y no dudamos que este, conjuntamente con el Centro Culinario Internacional, dejarán un gran impacto en la ciudad.

El Mercado de San Miguel es una iniciativa con todas las ventajas que representa la pluralidad gastronómica española.

No podía estar ausente en su presentación el sueño de David Beckham y su mega proyecto de instalar un estadio de fútbol en la ciudad. Después de varias vicisitudes se está próximo a llegar a un acuerdo que va a permitir a Miami contar con otro centro de entretenimiento nivel mundial.

Por José L. Barletta M.S.
Presidente
BarNews Research Group
y Miami Oportunidad

En cuanto a obras próximas a inaugurar, especialmente antes de finalizar el corriente año, el tan esperado Brickell City Center, una mega obra con más de un millón de pies cuadrados, que aparte de ser un orgullo arquitectónico para Miami, se va a convertir en una de las más emblemáticas atracciones turísticas. Con este proyecto se crearon 1700 puestos de trabajo por el término de 4 años, 240 habitaciones en el hotel, 780 condominios, 90 habitaciones de servicios, y para algunos, lo más importante, 2600 espacios para estacionamiento. Para la ciudad esta construcción le significa más de 15 millones de dólares en recaudación permisos e impuestos.

Habló también de la Torre Panorama, la más alta del sur de la Florida, con un costo de 700 millones de dólares, con un diseño del reconocido desarrollista, Ingeniero Tibor Hollo. En relación a esta construcción el Alcalde Tomás Regalado nos comentó que la policía de la ciudad tuvo a su cargo uno de los operativos más impresionantes y grandes del mundo, al organizar el movimiento de ciento de camiones cementeros que durante tres días y en forma ininterrumpida debían colocar cimientos de esta magnífica y emblemática obra que tanto enorgullece a la ciudad.

Ante nuestra pregunta sobre el Sky Rise, el Alcalde nos explicó, que Jeffrey Berkowitz, fue el desarrollador de esta obra, el edificio de más altura en la Florida, de un costo de \$430 millones. Este proyecto fue aprobado en el mes de agosto del 2014. Cabe destacar que previo a esta aprobación había sido unánimemente aceptado por la comisión en junio del mismo año.

El atractivo diseño fue concebido por un grupo que estuvo relacionado con otras obras de nivel mundial como son el caso de: One World Trade Center en New York City, Museo Guggenheim en Bilbao, España y el Shanghai Center, China; aparte de otras.

El alcalde durante la entrevista, habló también de la Ciudad como centro de eventos musicales reconocidos internacionalmente, de la clásica Fórmula 1 "E", exitoso evento que se llevó a cabo en el mes de marzo pero con el que se firmó un acuerdo por cinco años, después del gran suceso logrado.

Educación, cultura, deportes y sus



increíbles playas, siguen sumando elementos a esta ciudad que toma el matiz de exclusiva y que se sigue adelantando al futuro por todo lo que está ocurriendo en la misma y sus alrededores.

Finalmente se agradeció tan excelente presentación de lo que llamamos Miami

2020, que se trató de resumir en esta nota.

Prometimos que el primer número de nuestra revista NegociosUSA Versión Latinoamericana sería especialmente reservada para el Alcalde de la Ciudad y entregada en forma personal a la brevedad posible. ✓



H3 | Desde \$250,000
Hollywood



Canvas | Desde \$250,000
Miami



Park Grove | Desde \$570,000
Coconut Grove



SLS Lux | Desde \$500,000
Brickell



Brickell Citi Centre | Desde \$500,000
Brickell



Aria on the Bay | Desde \$350,000
Miami



Landmark | Desde \$440,000
Doral



5252 Paseo | Desde \$390,000
Downtown Doral



Brickell Heights | Desde \$400,000
Brickell

¿Ha pensado Invertir en MIAMI?

Con el equipo de PFS Realty
Es más fácil de lo que usted cree

- **INMUEBLES**
Proyectos en preconstrucción, propiedades nuevas a estrenar y en reventa.
- **FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO**
Crédito inmobiliario para extranjeros.
- **ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES**
Tranquilidad para usted en el cuidado y mantenimiento de su inversión.
- **NEGOCIOS**
Amplio portafolio de establecimientos disponibles y negocios en marcha.
- **INMIGRACIÓN Y PROGRAMA EB5**
Programas de Residencia Americana desde una inversión inicial de \$500,000.
- **ASESORAMIENTO LEGAL**
Un equipo de abogados para orientarle en cada paso del proceso de inversión.
- **SERVICIO CONTABLE**
Apoyo profesional para todos los tramites contables, tales como apertura de compañías, entre otros.



Gustavo Galvez y Patricia Gomez



GRUPO INMOBILIARIO

MÁS DE 12 AÑOS DE EXPERIENCIA
EN EL MERCADO INMOBILIARIO DEL SUR DE LA FLORIDA

SÍGUENOS EN

Weston: 1725 Main Street, Suite 211. Weston, FL 33326. USA
Brickell: 1200 Brickell Ave, Suite 505, Miami, FL 33131. USA.
Bogotá: CL 134 # 7 83 Torre 2 oficina 221 Bogotá. Colombia.

USA -1-954-242 0377

Venezuela -58-212-7708570

Colombia -593-98-5196754

Argentina -54-11-51 68 9790

Venezuela -57-315-7987468

Brazil -55-11-39571243





por Jose L. Barletta, M.S. - Presidente Barnews Research Group Editor Ejecutivo, NegociosUSA

Guía para la

selección de un Centro Regional

Programa de Visa EB-5 Una inversión con sabor a Residencia

Un **Centro Regional EB-5** es una empresa privada o bien una agencia no-gubernamental regional, aprobado por el U.S. Citizenship and Immigration Services -USCIS y autorizados a funcionar en el marco del Programa Piloto para Inmigrantes Inversionistas EB-5 creado por el Congreso de los Estados Unidos, que participa en un programa de inversiones específicas dentro de una región geográfica definida.

En cuanto al tamaño de esa región geográfica, un Centro Regional puede ser de tan solo una porción reducida de una ciudad, varios condados o bien del tamaño de un estado completo.



La selección de un **Centro Regional** para asegurar dentro de lo posible obtener el marco legal adecuado del Programa EB-5 y una inversión dentro de lo posible segura, es una de las tareas de mayor cuidado e importancia para los potenciales inversores y el contar con adecuado asesoramiento por parte de un especialista, asegura que este proceso se complete con el máximo de eficiencia y profesionalidad.

En la actualidad el U.S. Citizenship and

Immigration Services (USCIS) lleva ya aprobados más de 550 Centros Regionales y la lista sigue creciendo día a día. En los últimos listados publicados por esta institución, figuran para los primeros días del mes de Junio del 2014, 538 centros regionales aprobados.

Cuando se analizan el total de estos centros a nivel nacional, el número es mayor que los aprobados y eso se debe a que algunos de ellos operan en diferentes estados. El suscrito ha preparado el mapa de centros regionales, el mismo que se ha presentado en varias reuniones internacionales, donde se puede acceder en línea a los mismos, en base a su ubicación y sector de especialización.

Ante tanta oferta y cantidad de Centros Regionales existentes, los que no dejan de crecer, especialmente lo que sucedió en los primeros meses de este año, nos preguntamos si no se va a producir una saturación en el mercado y si va a llegar un momento en que el inversor ante tantas posibilidades se le va a resultar más difícil su selección.

Es común escuchar en diferentes foros, que sólo un 30% de estos centros están 100% realmente activos y que tienen la experiencia adecuada y de ahí la importancia de no equivocarse en esta selección.

El Programa EB-5 ha tomado últimamente un nivel de gran repercusión y los eventos para lograr su difusión aumentan día a día, especialmente en inversionistas provenientes de varios países asiáticos y algunos de nuestra región.

Otro hecho muy interesante de destacar, es que ya ha sido aprobado un nuevo centro a nivel gubernamental, pero muy especial ya que es el primero en el país bajo el total dominio, administración y supervisión del gobierno municipal de la Ciudad de Miami, denominado **City of Miami EB5 Regional Center** y con él, las autoridades locales, están

tratando de lograr concentrar aún más inversiones en esta ciudad, la misma que se está transformando en el "Punto de Encuentro de Negocios y en Inversiones EB-5".

La USCIS asegura en todas sus publicaciones, que ante el hecho de llevar a cabo una aprobación de un Centro Regional, hay que tener muy bien en claro *cuatro conceptos bien definidos y concretos*:

- Que la aprobación de un Centro Regional Privado o Estatal no significa avalar o endosar por USCIS la actividad que desarrolla el Centro Regional.
- Que no se garantiza que el Centro Regional cumpla con todo lo especificado en la ley de Bolsa de Valores de los EEUU.
- Que bajo ningún aspecto, se garantiza o elimina el riesgo de las operaciones de inversión.
- Que USCIS solamente autoriza, implementa, regula y monitorea las actividades del Centro Regional.

Con inversiones de US\$ 500.000 por estar el mismo localizado en una zona geográfica considerada de alto desempleo, o zona rural (TEA - Targeted Employment Area), un inversor tiene la posibilidad de conseguir su residencia permanente y posteriormente la ciudadanía, tanto para él como para su familia (Hijos menores de 21 años) y en estos momentos de tanta convulsión en gran cantidad de países, como es el caso de Venezuela y otros que lo siguen muy de cerca, se crean las condiciones ideales para que la gente vea a este programa EB-5 como un atractivo para encontrar un marco legal que brinde seguridad, bienestar y gran posibilidad de prosperidad con sus inversiones.

Mayor cantidad de Centros Regionales aprobados, significan más opciones,

nuevas áreas de trabajo, nuevos sectores de actividades y aunque sumarse a este proyecto, trae aparejado una gran cantidad de trámites (que pueden durar hasta 8 meses en algunos casos) para llegar a obtener una residencia en los Estados Unidos, no deja de ser una opción muy tentadora.

Cambios de procedimientos, nuevas leyes relacionadas, mayor cantidad de estudios de abogados y firmas consultoras, que se especializan en este programa EB-5, son una muestra del interés que existe a nivel mundial, para tener la posibilidad de residir en este país.

Se está produciendo una corriente de inmigración de un nivel nunca visto, que da a los EEUU una gran dosis de recursos humanos y financieros a través de estas inversiones y se crean por este medio una gran cantidad de nuevos puestos de trabajo, hecho que sin duda da una gran energía a la economía a todo nivel.

Ante tantas alternativas existentes, se hace en algunos casos más complicada la selección del Centro Regional más adecuado y por otro lado, los inversores tienen mayor posibilidad de decidir sobre las áreas o rubros en los que más les interese participar.

En resumen, al inversor le deben interesar seguramente tres metas de inversión bien concretas:

- Obtener la "Residencia" para él/la inversionista y su familia.
- Recuperar el capital en un período de tiempo determinado (de 4 a 5 años).
- Obtener la residencia permanente para llegar a ser ciudadano a los 5 años de ser residente en los Estados Unidos.



A continuación se detallan **10 aspectos** generales a los que se debería prestar especial atención antes de tomar



Es importante encontrar un Centro Regional que ya esté en función o que esté cerca de estar en función operativa.

6. Velocidad o capacidad.

Estar bien seguro que el Centro Regional seleccionado esté en capacidad para poder comercializar el producto o servicio programado, ya que esa es la base del éxito del proyecto, y donde se encuadra el aspecto de riesgo del mismo.

7. Creación de los puestos de trabajo.

Entender la metodología propuesta para la creación de puestos de trabajo directos. Que experiencia se puede apreciar al respecto. La clave para lograr la Residencia Permanente es que después de 2 años de inversión, la operación demuestre que esos puestos son de carácter permanente.

Al respecto cabe destacar que de los 7.000 formularios I-829 recibidos por USCIS, hasta fines del año 2013, un total de 900 no fueron aprobados, es decir un 16% y este es un punto interesante a tener en cuenta, ya que en esos casos se crea un verdadero problema para el inversor, al no cumplirse con la especificación de tener activos esos 10 puestos de trabajo proyectados después de 2 años de haberse aprobado por USCIS su participación en el proyecto.

8. Due Diligence.

Esta es una tarea que se debe realizar con el máximo de dedicación posible con el Centro Regional seleccionado y en especial con el apoyo profesional legal que se logre. Un exhaustivo análisis del proyecto va a brindar una gran dosis de tranquilidad y confianza y va a permitir darle más valor a la decisión tomada.

Normalmente el estudio legal contratado, tiene una detallada lista de los puntos a tener en cuenta en este proceso y además las autoridades de los Centros Regionales, siempre están por demás dispuestos a ayudar en este proceso, ya que en todos los casos se busca la posición "Win Win".

9. Rol del Centro Regional en la Inversión.

Determinar si existe un compromiso económico por parte de los que manejan el centro, es decir si ellos son también parte proactiva del grupo inversor.

cualquier tipo de decisión sobre una inversión en relación a este programa, para asegurar que se cumplan con éxito estas tres metas de inversión mencionadas:

1. Centro Regional.

Seleccionar un Centro Regional determinado. Busque el área y el rubro que resulte más interesante y atractivo. Tenga en cuenta que ese Centro Regional va a ser administrado por sus creadores o promotores y de ellos depende el éxito y en especial el resguardo de su inversión.

2. Apoyo Profesional.

Buscar el mejor apoyo legal y de consultoría EB-5 competente posible para el llenado de todos los formularios y que este proceso debe hacerse con gran corrección y con el máximo de detalle para asegurar lograr la aprobación correspondiente.

3. Gerencia del Centro.

Asegurarse que las personas o empresas que manejan este Centro Regional de inversiones tengan la experiencia suficiente para llevar a cabo el plan de negocios establecido.

Busquen que los promotores trabajen en forma de "Equipo" y que no sea una persona solitaria la que desempeña todos los componentes del proceso.

4. Documentación.

Obtener la mayor cantidad de documentación posible donde se pongan de manifiesto los productos y servicios en general y en que medida se asegura la creación de los puestos de trabajo requeridos para cada inversión.

Es importante que quede claro y por escrito, la forma de recuperación del capital y bajo que condiciones.

5. Experiencia.

De los 550+ Centros Regionales mencionados ya aprobados, no todos están en pleno funcionamiento y lo que hay que asegurarse que entre los directivos que los manejan tengan la suficiente experiencia para cumplir con lo especificado en sus planes de ejecución.



Conozca los promotores del Centro Regional.

10. Resguardo de la inversión.

Durante todo el proceso que implica la aprobación de la aplicación a través del Formulario I-526, asegurarse que la inversión se encuentre en una cuenta de garantía (escrow) inicialmente y dejar bien claro que es lo que sucede y en que gastos se incurren si por alguna razón la aplicación I-526 (Immigration Petition) no es aprobada.

Los tipos de inversionistas para este programa son profesionales, hombres/mujeres de negocios, personas buscando buenas oportunidades de educación para sus hijos o para retirarse, y los que desean jubilarse y residir en los EEUU entre otros.

Tanto el inversionista como su familia una vez recibida la residencia permanente pueden viajar libremente como cualquier ciudadano americano.

Estos son todos los beneficios al lograr su residencia por medio de este programa:

- Disfruta los mismos beneficios de otros residentes de los EE.UU.
- Miembros de la familia con tarjetas de residencia son libres de entrar a los EE.UU. en cualquier momento.
- No es un requerimiento trabajar o residir constantemente en EE.UU.
- Los Inversores pueden desarrollar cualquier tipo de actividades comerciales.
- Pueden vivir, trabajar, o poner propio negocio en cualquier lugar en los EE.UU.
- Disponibilidad para viajar fuera de los EE.UU. y regresar sin visa especial

- Baja los costos de matrícula universitaria como residente de los EE.UU.
- Bajo costo de la vida (en comparación con muchos otros países)
- El acceso a las escuelas públicas, la salud y la atención médica, seguridad social y educación.
- Los miembros inmediatos de familia pueden solicitar y se convierten en ciudadanos de EE.UU. después de 5 años.

Oferta de Inversión a través del Programa EB-5

“La mejor alternativa para lograr el marco legal para residir en los EEUU”



NEGOCIOS



BarNews Research Group

Communication Kit

OFERTAS ESPECIALES PARA PROFESIONALES
Consúltenos Hoy mismo!

DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA o PERSONAL

Logotipos, Websites, Flyers, Postcards, Revistas, Catálogos, Layouts para Facebook, Servicio de Imprenta, Banners, e-commerce, Apps... y mucho más.



www.barnews.com
barletta@barnews.com
305-867-1661
305-867-9839
7536 W Treasure Dr.
North Bay Village, FL 33141



Pasos para seleccionar una Franquicia

Preparado por Jesús Aveledo
aveledo@negociosconusa.com

Una forma de invertir y establecerse en los EEUU, con gran probabilidad de éxito y con el marco legal más adecuado. Una franquicia debe considerarse como un emprendimiento y para ello hay que tener espíritu y visión de negocios. Aunque tiene un nivel de riesgo menor requiere una estrategia clara para sacarlo adelante.

Todos los años gran cantidad de clientes acuden a nuestras oficinas para consultarnos sobre el tipo de negocios con el que podrían establecerse en los Estados Unidos, no tienen muy claro cómo emprender una nueva vida en este País. Algunas desean hacer algo diferente al tipo de negocios que desarrollan en su país de procedencia, con los consiguientes peligros de entrar en un sector que no dominan.

Si usted tiene dudas de qué hacer, cómo instalarse en este País, en que tiempo, con cuánto capital, les aseguro que una buena franquicia y en especial un buen asesoramiento, en conjunto, serán la clave para emprender su nueva vida con gran posibilidad de éxito.

Si decide que una franquicia es lo que le conviene, debe iniciar un proceso de investigación importante para elegir entre una amplísima oferta, con unos criterios preestablecidos y en el sector más afín a sus talentos e intereses. Siempre que nos consultan, les recomiendo traten de encontrar una franquicia que les pueda brindar todo su apoyo, en un área en la que se sientan cómodos, que se ajuste a sus talentos e intereses, una franquicia de una firma ya establecida por años será la mejor manera de asegurar su futuro en Estados Unidos.

Cuando una reconocida empresa decide convertir su negocio en una franquicia es porque su concepto es exitoso y puede expandirse regional, internacional o mundialmente mucho más rápido y allí estará usted para ser el protagonista de esta expansión, de esta iniciativa y de este desafío.

Invertir en una franquicia ya no está reservado sólo para grandes empresarios. De hecho los especialistas indican que en los EEUU, hay más de un millón de franquicias disponibles. Entre las más reconocidas se encuentran McDonald's, Burger King, Pizza Hut, Starbucks, Quiznos, Subway, T.G.I Friday's, Mail Boxes, entre otras. Descuide, no todas son del sector gastronómico como la mayoría imagina. Puedo asegurar que hoy en día no hay un sector de negocios que no tenga una franquicia exitosa en el mercado en el que usted desea

emprender o en el que se se sienta más cómodo.

El emprendedor que decida iniciarse en los negocios a través de una franquicia se compromete con el franquiciante a operar la empresa bajo su formato, su metodología, y éste, a su vez, se obliga a entregar el know how, es decir, todas las pautas, procesos y procedimientos para llevar adelante el negocio, además de guiar y supervisar constantemente al franquiciado.

Adquirir una franquicia puede aumentar la probabilidad de éxito y ser una excelente alternativa para quien comienza en el mundo de los negocios, principalmente cuando el emprendedor tiene poca o ninguna experiencia como empresario.

A continuación se detallan algunas ideas consideradas claves para la selección exitosa de una franquicia:

1 Entender el negocio. Llegar a conocer qué es realmente una franquicia. Hay que tener claro el significado de este modelo de negocio, su alcance y sus limitaciones.

2 Definir presupuesto disponible. Hay que tener claro con que apoyo económico se entrará al negocio. Aunque una franquicia es un modelo de negocio ya probado, es importante que el emprendedor inicie este tipo de negocio contando con un "colchón" económico adicional al coste inicial. Siempre se recomienda estar en capacidad de afrontar un año con fondos propios para cubrir inventarios, sueldos, mercadería, campaña publicitaria, licencias y otros, para superar la etapa fundamental, llegar al mercado y levantar su fiel clientela.

3 Definir expectativas. Es importante que el emprendedor conceptualice para qué quiere invertir en una franquicia: para tener

independencia económica, generar un patrimonio, cumplir el sueño de su vida u obtener su estatus migratorio legal en los Estados Unidos.

4 Conocer tipos de franquicia existentes. Antes de decidirse por una marca en especial, realice el ejercicio de conocer el "universo de opciones" que hay en el mercado y donde usted tiene cierta experiencia, y lo fundamental, que disfrute de su negocio, de lo que hace. Antes de dar el "sí", hay que estudiar muy a fondo al franquiciante, conocer sus valores y capacidades como empresario y asegurarse de que usted contará con el soporte adecuado. Reúname con otros franquiciados. Analice a fondo el contrato, los derechos y obligaciones de ambas partes. Tome la decisión en base a "realidades", hechos constatados y no en base a "promesas".

5 Buscar el modelo de negocio más adecuado. Identificar el concepto de negocio que más se adecúe a lo que está buscando el emprendedor. Antes de seleccionar el modelo en el que se va a invertir, se debe indagar con otros franquiciados y preguntarles: ¿Les han cumplido lo que les ofrecieron?, ¿Comprarían otra franquicia de la misma marca?

Lo más importante, busque un asesor de franquicias que sea un verdadero experto en la materia, alguien que haya trabajado durante años en este mercado y le pueda presentar diversas opciones, las que más se adecúen a su estilo de vida o su área de experiencia y un deseo final, ¡Mucho éxito en sus negocios!

6 Conocer el posicionamiento de la franquicia. Determinar cuál es el grado de aceptación entre los actuales y potenciales consumidores o grupo objetivo. Asegúrese de que la marca, servicio o producto tenga un potencial de mercado, que su Producto sea necesitado o demandado por el mercado, de nada sirve un excelente negocio sin Clientes!!!

7 Evaluar el modelo financiero. Se debe contar con los recursos suficientes para invertir en la puesta en marcha del negocio, subsistir los primeros meses con capital de trabajo y salir airoso en caso de una contingencia. Es necesario analizar los estados financieros y sus proyecciones para corroborar la información y asegurarse de que tan realista es. Es clave también analizar el retorno de inversión: en cuánto tiempo va a recuperar su



inversión y qué rendimientos le va a generar así como las cuotas o porcentajes de regalías que el franquiciado debe entregar al franquiciante.

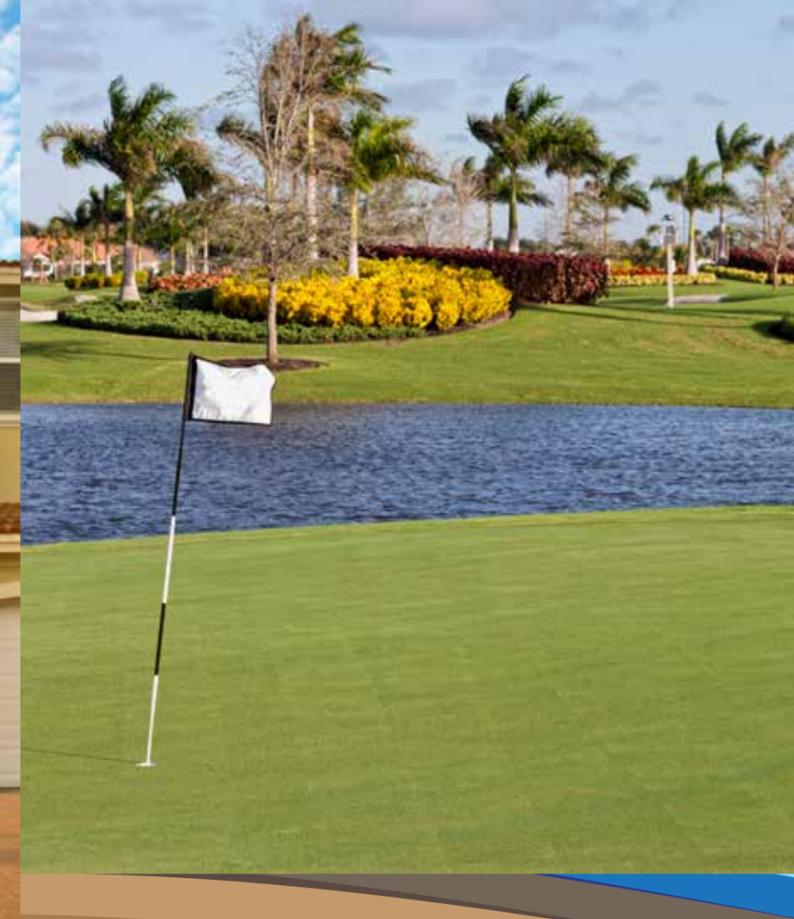
8 Tener claro si está de acuerdo con el retorno de inversión que plantea el franquiciante. No olvide tener establecidos los objetivos y metas económicas a la hora de adquirir una franquicia y tampoco olvide proyectar tanto el retorno de inversión (ganancias sobre lo invertido) como la recuperación del capital invertido.

9 Revisar las garantías jurídicas. Esto se debe hacer en forma exhaustiva antes de convertirse en franquiciado.

10 Tener empatía con el franquiciante. Al comprar una franquicia, el franquiciado deberá establecer una relación a mediano o largo plazo con el franquiciante; por lo tanto, tiene que haber buena química entre ambos. Es importante sentirse satisfecho con los servicios que ofrecerá el franquiciante. ✓



Una forma diferente de ofrecer calidad de vida a través de inversiones inmobiliarias.



Entrevista preparada por la Redacción a:

Alicia Alamo Siblesz

Al programar esta entrevista, como hacemos normalmente en nuestra redacción, preparamos una serie de preguntas y al concretarse la reunión buscamos la forma de que las mismas queden contestadas de la forma más simple posible. Para el caso de Alicia, nos sucedió algo diferente, ya que en la etapa introductoria, nos recibió con mensajes tan interesantes, a menos y realmente impactantes, que muchas de las preguntas planeadas quedaron por demás contestadas, sin la necesidad de formularlas.

Datos útiles y conocimiento de la zona

Alicia, en sus 12 años de trabajo, ha cambiado a su manera algo del ciclo tradicional de ventas de propiedades que concluyen con el cierre. Para ella su gran secreto es que este cierre es un punto clave entre dos etapas, la de la compra y la del aprovechamiento de lo adquirido, pero que ambas están unidas

a través de una gran dosis de seguimiento y que permite sumar a cada uno de sus clientes a su increíble y activa "Red de amigos" que no dejan de consultarla, de recomendarla, de frecuentarla, a tal punto que se ha ganado a través de uno de los tantos testimonios el apodo de "Mrs. Yellow Pages".

Tecnología al servicio del cliente

Ella de la mano de la tecnología e Internet, interactúa tanto con sus clientes actuales como con los potenciales y no deja de asistir a eventos para informarse sobre todos los aspectos que giran en torno a cualquier tipo de inversión inmobiliaria que uno se pueda imaginar.

Alicia es una pequeña "Google" de Boca Raton en todo lo relacionado con gestión inmobiliaria, y cuando entra en acción, lo hace con tanta energía, alegría, buen humor e imagen de felicidad, que marca una diferencia.

"Mi mayor satisfacción es ayudar a mis clientes al máximo"

Durante la entrevista nos comentó que en más de una ocasión ha hecho todo el proceso de venta online, por ejemplo, un caso concreto, con unos clientes venezolanos localizados en Nigeria. Ella se las ingenió para hacerles una visita virtual de las casas, todos los rincones de Boca Raton, y hasta hicieron la inspección de la casa por video llamada.

Esto les dio una idea clara de cuáles eran sus ventajas relativas, a que tiempo se encontraban los puntos de mayor interés, como eran las escuelas recomendadas, clubes, lugares de entretenimiento, médicos odontólogos, playas, hoteles, aeropuertos, almacenes, reconocidas tiendas y otros de manera de tener todos los elementos para escoger la zona y la casa que más les convenía.

Soluciones a la medida

Toda negociación trae aparejada la necesidad de lograr un adecuado marco legal, de conseguir los mejores colegios para los niños, de encontrar el lugar más

adecuado para vivir, en base a ciertos deseos personales de los que hacen la inversión. Sentir que van a un área segura y que en los alrededores pueden encontrar todo lo que necesitan para que su vida sea más placentera, sin duda es una de las condiciones más buscadas por todos los que desean adquirir cualquier tipo de propiedad.

Servicio al cliente

Con esta información brindada, no tuvimos la necesidad de pedirle que nos explique su poder diferenciador, ya que surgió el mismo como resultado de nuestra conversación y de sus explicaciones introductorias.

Los mejores aliados o vendedores que ella tiene en su grupo, son sus propios

clientes, los que han experimentado su dedicación, su conocimiento, su entrega y lo que realmente significa encontrar una propiedad que signifique "Calidad de Vida".

El cliente es lo primero y lo más importante

Cuando le preguntamos qué tipo de propiedades vendía, rápidamente nos explicó que dependía 100% de lo que deseara el cliente, de sus expectativas y de sus condiciones económicas, y que una de las propiedades que le llevó más tiempo en conseguir y cerrar era para una persona muy mayor y es la propiedad de menor precio que ha vendido en toda su carrera sin embargo, para ella era tan o más importante como un cliente de



millones de dólares. ✓

Alicia Alamo Siblesz
KEYSTONE REALTY GROUP

English - Español - Français - Italiano - Português



NEGOCIOS USA

Boca Raton
Palm Beach
Wellington
Palm Aire
Fort Lauderdale

Weston
Aventura
Miami
Delray Beach

561-414-5335

info@asiblesz.com
www.asiblesz.com



Planificando un negocio en la Florida

por Roberto Macho

Cuando alguien comienza a planificar un emprendimiento en la Florida debe considerar una serie de cuestiones que en muchos casos no son conocidas.

Especialmente cuando quien lidera este emprendimiento es extranjero y está proyectando su primera incursión en USA, comete algunas fallas de planificación por el mero hecho de no hacer un profundo análisis del mercado y el ambiente regulatorio y normativo local. Dichas omisiones en la planificación muchas veces llevan aparejadas consecuencias económicas no deseadas, o en el peor de los casos el fracaso del emprendimiento.

En virtud de evitar esta situación siempre es recomendable que se recurra al asesoramiento de un profesional con adecuado conocimiento de estos temas.

En ese sentido es que he intentado en este artículo tocar algunos temas referidos a establecer un negocio en la Florida, que merecen al menos consideración por parte del hombre de negocios y que en numerosas ocasiones son pasados por alto. Si bien el sistema fiscal federal de USA es uniforme a lo largo de toda la nación (salvo algunas excepciones) los estados tienen la potestad de establecer su propio sistema fiscal y regulatorio.

En este artículo tocaremos los puntos específicos que atañen a la regulación estadual de la Florida.

Tipos de Entidades

La formación de entidades está regulada por el estado (no hay entidades federales).

Dentro de las que están disponibles en la Florida encontramos las siguientes:

1. Corporation
2. Limited Liability Company
3. Partnerships (General and Limited)
4. Non for Profit Corporations

Zonas libres de Impuestos (Foreign Trade Zones)

La Florida cuenta con zonas identificadas como FTZ. Con el objetivo de promover el comercio internacional, el gobierno de Estados Unidos establece FTZ que tienen el beneficio de no estar sujetas a impuestos o derechos aduaneros hasta el momento en que los productos ingresen al país. Esto representa una ventaja importante para determinadas modalidades de negocios pues permite un interesante alivio financiero.

Impuestos

La Florida establece una serie de impuestos que sintéticamente son los siguientes:

Impuesto a la renta de Corporaciones: La Florida grava con un 5.5% la renta neta de corporaciones (C Corporations) sobre la base del ingreso atribuible al estado.

Sales and Use Tax (Impuesto a las ventas): Florida grava con un 6% (i) las ventas a consumidores finales y la renta de bienes tangibles (ii) los alquileres de inmuebles para propósito comercial, (iii) estacionamientos y lugares de almacenamiento (iv) alquileres temporarios (v) admisiones y (vi) bienes tangibles usados o consumidos en el estado aún cuando no hayan sido adquiridos en la Florida.

Los condados tienen a su vez la posibilidad de agregar una sobre tasa a este impuesto (v.g. el condado de Miami-Dade grava con una sobre tasa del 1%, por lo que las ventas en el condado quedan gravadas a un 7% total).

Communications Services Tax: este impuesto grava el precio de venta de los servicios de comunicaciones que se originan o terminan en el estado. La tasa varía de acuerdo a cuestiones locales.

Property Tax (Impuesto a la Propiedad): Excepto que exista una excepción expresa, todos los bienes inmuebles están sujetos a este impuesto

que año tras año se determina en función de la valuación de la propiedad.

Tangible Personal Property (Impuesto a los bienes tangibles): este impuesto grava a los bienes tangibles que se utilizan en un negocio. Dicho impuesto tiene límites no imponibles y debe ser presentado antes del 1ro de Abril de cada año.

Documentary and Stamp Tax/Transfer (Impuesto de Sellos): este impuesto grava los siguientes instrumentos:

1. Documentación que transfiera bienes raíces o intereses sobre ellos (\$ 0.70 por cada \$ 100)
2. Pagarés u otras promesas de pago ejecutadas o entregadas en el estado de la Florida (\$ 0.35 por cada \$ 100 con un máximo de \$ 2,450.-)
3. Hipotecas registradas, documentos de trusts u otro instrumento de deuda (\$ 0.35 por cada \$ 100)

Otros impuestos de Florida

1. Impuesto a las bebidas alcohólicas
2. Impuesto a los cigarrillos
3. Impuesto a los combustibles
4. Impuestos a los combustibles de aviación.

Es importante también mencionar que los siguientes impuestos, comunes en una gran cantidad de estados, NO son parte del sistema impositivo de la Florida:

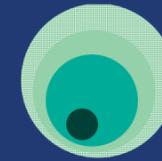
1. Impuesto Sucesorio (Estate Tax)
2. Impuesto a la renta de individuos, S coporations, Partnerships, Trusts y LLCs que sean transparentes fiscalmente para el impuesto a la renta federal.
3. Impuestos a la propiedad Intangible

Como se puede apreciar, es fundamental incorporar estos temas a cualquier planificación de negocio, ya que el no hacerlo o bien hacerlo de una manera inadecuada puede llevar a costos innecesarios que pueden redundar en el éxito o fracaso del negocio. ✓

UHY Macho & Asociados

AUDITORES Y CONSULTORES

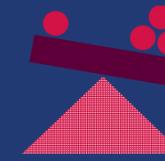
Audit & Assurance



Corporate Tax



Business Advisory & Accounting



Corporate Finance



Corporate Governance



Internationalization



Forensic Accounting & Litigation Support



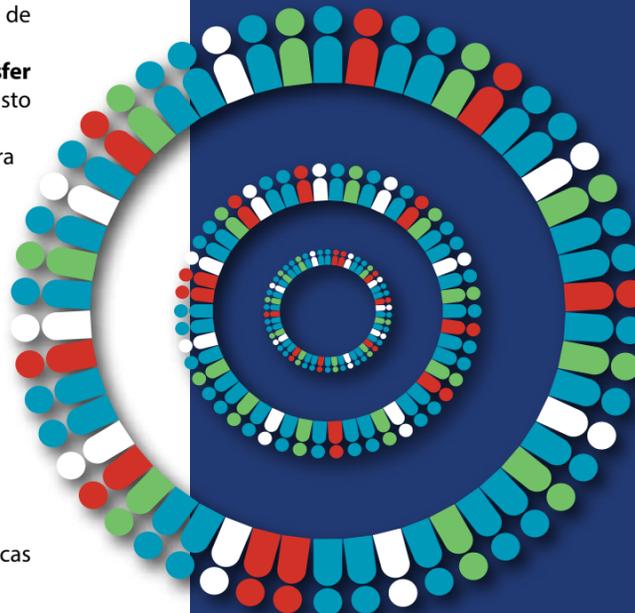
Corporate Recovery & Insolvency



Consulting



Private Client Services



The network for doing business



Argentina

Av. Córdoba 1255 - P3
(1055 AAC) Buenos Aires
+54 (11) 4815 8866

USA

1110 Brickell Av. - Suite 806
Miami, Florida, 33131
+1 (305) 503 2700

info@uhy-macho.com
www.uhy-macho.com

Independent member of UHY

GUÍA EMPRESARIAL

PARA EVITAR OBSTÁCULOS INVISIBLES

Por Dr. Ing. Mario S. Golab, MBA, MIP

Lo que el aire es para una persona, la Propiedad Intelectual (Marcas, Patentes, Derechos de Autor, Secretos Comerciales e Industriales) lo es en el ámbito comercial; rodea todo, permea todo, da vida legal a casi todo.

La presencia de derechos de Propiedad Intelectual en casi todos los aspectos de la vida comercial crea obstáculos invisibles que pueden resultar sumamente perjudiciales.

Estos obstáculos, además de poder ser financieramente mortales, serán dolorosamente caros para aquellos emprendimientos que no tomaran los recaudos para identificarlos tempranamente.

Un emprendimiento, por más pequeño que sea, tiene un nombre/identidad comercial y este nombre, ya sea registrado o no, es una Marca. La forma en que opera este emprendimiento y lo diferencia de su competidor, ya sea por sus métodos, lista de proveedores y clientes, o manera de hacer las cosas, constituye su Secreto Comercial.

componentes, están protegidos por una o más Patentes de invención. Casi todos los textos, incluyendo aquellos utilizados en envases, música, fotos, diseños, etc., están protegidos por Derechos de Autor.

Todos estos elementos distintivos son conocidos como Propiedad Intelectual y son generalmente invisibles a los ojos de una persona sin preparación legal.

Toda Propiedad Intelectual tiene dueño y por lo tanto constituye un obstáculo legal y comercial que debe ser identificado mediante una auditoría antes de que se conviertan en un problema costoso o criminal.

Para conducir una auditoría de Marcas en su empresa, siga los siguientes pasos:

1 Identifique las Marcas y lemas, textos y logotipos, que usa su empresa en sus productos, servicios.

2 Conduzca una búsqueda de disponibilidad de Marca en los registros federales, estatales, de dominio, y en la literatura comercial, para liberar el uso de estas Marcas.

3 Solo una vez verificada la disponibilidad de una Marca, pero antes de usarla, registre aquellas Marcas que formen la identidad de familia de productos y servicios. Asigne modelos a aquellos miembros de una misma familia de una Marca.

4 Identifique las Marcas de los productos y servicios de sus proveedores que su empresa comercializa o incorpora en sus propios productos.

5 Obtenga permisos de uso del dueño de cada Marca de los productos de sus proveedores, especialmente si piensa incorporarlos en la publicidad de su empresa.

Todas las empresas tienen Secretos Comerciales y/o Industriales.

Estos secretos solo se mantienen si son activamente protegidos mediante contratos que limitan el acceso a la información a aquellos que tienen una necesidad de saber. Los secretos no se registran, por eso resulta más difícil protegerlos.

Para conducir una auditoría de Secretos Comerciales y/o Industriales de su empresa, siga los siguientes pasos:

1 Identifique los clientes, proveedores, apoyo externo, contratistas, elementos de logística, métodos y procesos de producción y comercialización, contables, de mercadotecnia, de distribución, y todo tipo de conocimientos que en suma hacen de su empresa distinta de sus competidores.

2 Identifique que información debe mantenerse secreta y cual puede diseminarse.

3 Designe a un censor para que determine en forma dinámica que información nueva debe ser protegida.

4 Identifique qué miembro de su personal tiene acceso a qué información confidencial.

5 Para cada miembro de su empresa verifique que el acceso a la información confidencial sea el estrictamente necesario.

6 Verifique que cada miembro suscribió un contrato de confidencialidad y de no competencia como condición de trabajo en la empresa.

7 Verifique que cada miembro haya suscrito un nuevo acuerdo de confidencialidad específico antes de cambiar de posición dentro de la empresa.

Para conducir una auditoría de Derechos de Autor, siga los siguientes pasos:

1 Identifique cualquier producto o servicio que contenga elementos artísticos como ser arte, composiciones musicales, sitios de internet, software, publicidad, literatura de todo tipo, coreografías, diseños arquitectónicos, etc., ya sea generado en la empresa o proveniente de proveedores.

2 Identifique al/los autor/es del material generado dentro de la empresa.

3 Verifique que cada autor haya suscrito un contrato de cesión de autoría a favor de la empresa antes de haber creado el trabajo artístico.

4 Identifique al dueño del material artístico adquirido. Recuerde que el proveedor de este material puede no ser el dueño de los derechos autorales.

5 Verifique que el dueño o el proveedor del material artístico le otorgue las licencias correspondientes para la comercialización de los derechos autorales.

6 Registre aquellos trabajos artísticos creados en su empresa.

Para conducir una auditoría de Patentes de invención, siga los siguientes pasos:

1 Identifique cualquier producto, método, composición de materiales, diseño de producto, software, semilla o planta, que utilice o comercialice la empresa, ya sean estos generados en la empresa o provenientes de proveedores.

2 Identifique al/los inventor/es del invento generado dentro de la empresa.

3 Verifique que cada inventor haya suscrito un contrato de cesión del invento a favor de la empresa antes de haber inventado.

4 Identifique al dueño de las Patentes incorporadas en los productos o servicios adquiridos. Recuerde que el proveedor de este material puede no ser el dueño de la Patente.

5 Verifique que el proveedor tenga la licencia apropiada para comercializar el producto o método patentado y haya suscrito un contrato de indemnización por uso indebido de la Patente.

6 Verifique que el dueño o el proveedor de la patente le otorgue las licencias de Patente correspondientes para la comercialización de los productos y/o

servicios que incorporen estos inventos.

Parecería que todos estos pasos de auditoría son tediosos y costosos en tiempo y recursos, pero la opción es caminar a ciegas en un campo minado de juicios.

La riqueza de EUA y de casi todas las naciones avanzadas está basada no en la riqueza descubrible bajo la tierra sino bajo el cabello. Todo lo que crea el cerebro humano es mucho más valioso de lo que puede generar la tierra.

Firmas especializadas en propiedad intelectual, como **Golab Intellectual Property**, cuentan con los profesionales idóneos para identificar, neutralizar, y evitar los obstáculos invisibles y al mismo tiempo beneficiarse económicamente de los activos intelectuales que produce la empresa. ✓

© 2014 Dr. Ing. Mario S. Golab, MBA, MIP;
Golab Intellectual Property
www.golabip.com



GOLAB
INTELLECTUAL
PROPERTY

Llámenos.
La primera consulta es gratuita!
(305) 720-2080
mario@golabip.com

Donde la Ciencia, los Negocios y la Ley se encuentran.

- Patentes
- Marcas
- Derechos de Autor
- Internet
- Secretos Comerciales e Industriales
- Entretenimiento
- Registro
- Licencias y Franquicias
- Litigios
- Auditoría de Propiedad Intelectual
- Consultoría Empresarial
- Usos Estratégicos

www.golabip.com



Una guía para el buen Golf y Foot Golf en Miami

Preparado Charlie DeLuca Jr., Charlie DeLuca III y la redacción

Cualquiera que esté familiarizado con el golf en el sur de la Florida reconoce el nombre de Charlie DeLuca, Jr. y su hijo, una dupla que no deja de sorprender por sus increíbles iniciativas tendientes a promover no sólo el buen

Golf dentro de la juventud, sino últimamente también el Footgolf deporte que toma cada día mas ímpetu tanto a nivel mundial como localmente.



DeLuca padre, creció en el sur de Florida, se distinguió como un destacado golfista al frente de su equipo de Edison High School para el Campeonato Estatal. Fue miembro del equipo de golf All-Navy. Cuando regresó a Miami, fue el profesional de golf más joven de los Estados Unidos como empleado del Miami Lakes Inn and Country Club.

Estos son algunos de los aspectos más destacados de su carrera: Elegido para el prestigioso South Florida PGA Salón de la Fama en 2003, miembro del Classification Golf Committee (1989-2002). Estableció el Centro de Desarrollo Sandra DeLuca, miembro de la (USGA) Public Committee Championship Links Association de Estados Unidos (1989-2002), Florida Golf Ejecutivo del Año (1977), 1999 Premio Humanitario como "Mr. Golf" modelo a seguir para los Juegos Olímpicos de la Juventud y lanzó la idea para el Programa Tag placa de la Florida Golf, que ofrece más de \$ 1 millón al año para el golf juvenil en todo el estado.



A sólo 3 minutos del Aeropuerto de Miami

La mejor alternativa para eventos corporativos - Campo de Golf con nuevo diseño a partir de Octubre 2014

Charlie DeLuca es uno de los miembros fundadores de la Asociación Amateur Golf Dade ("DAGA") y del First Tee Miami. Sus eventos inspirados de liderazgo como el Doral Publix Junior Golf Classic han sido reconocidos a nivel internacional. Ellos han influenciado las vidas de miles de jugadores de golf en todo el mundo.

especiales. Ellos nos explicaron, que todo el mundo necesita la oportunidad de desarrollar las habilidades de la vida y aprender a competir en su propio nivel.

Queremos que todos los niños aprendan a no darse por vencidos, y a seguir intentándolo. Un ejemplo perfecto es el caso del reconocido profesional Erick Compton, nuestro gran amigo y parte de nuestras iniciativas, quién con dos transplantes de corazón, ha logrado éxitos increíbles, como por ejemplo el 2do. puesto en el USA Open del 2014.



La apretada agenda de DeLuca padre, los tiene involucrado en el golf todos los días y junto a su hijo quién sigue sus pasos con gran entrega y profesionalismo no dejan de obtener nuevos logros.



Finalmente nos hablaron los DeLuca, de más de 30 años de éxitos del Doral Publix Junior Golf Classic, evento que ha Convertido el Doral Trump en un punto de encuentro internacional, para los jóvenes en el que participan un promedio de 700 jugadores de más de 30 países. Ya se puso en marcha el nuevo torneo para diciembre 2014.

Hoy cuentan con nuevas instalaciones en Melreese, un Centro Familiar para lograr ayudar a los niños, no sólo en el mundo del golf, sino en sus propias tareas escolares, con apoyo de aula para que cumplan sus tareas diarias.

A partir del mes de Octubre nos explicaron que el nuevo rediseño del campo de golf "International Links (Melreese) conjuntamente con el más moderno y avanzado campo del FootGolf, van a estar 100% en operación con increíbles torneos programados para ambos deportes recibiendo jugadores de numerables países. ✓

Su hijo nos comentó: "Hemos tenido la oportunidad de inculcar a través del tiempo Valores Fundamentales a miles de jóvenes y ayudarlos a convertirse en buenos ciudadanos". Una verdadera guía para lograr un excelente comportamiento a todo nivel.



Un tema común, ha sido su dedicación al apoyo de golfistas jóvenes y niños con necesidades



FootGolf
El mejor juego jamás inventado...
La experiencia y la pasión del fútbol con la elegancia y precisión del golf.

1802 NW 37th Ave, Miami FL 33125 / T. 305-633-4583
www.internationallinksgolfclub.com



FLORIDA FOOTGOLF ASSOCIATION

DEPORTES

DEPORTES

Inversiones Dolibrí C.A.

Quando cualquier persona toma la decisión de utilizar sus ahorros para la adquisición de un bien inmueble, sea en el lugar que sea, espera tener retorno y seguridad de que su inversión sea rentable, es por eso que cuando invertimos debemos minimizar el riesgo y por ello buscamos el consejo y la experiencia de gente especialmente preparada para asesorarnos y guiarnos ya que son los que día a día generan soluciones de inversión e inmobiliarias de calidad, con resultados que les permitan tener clientes fieles de por vida.



Lic. Bárbara López Orcoyen
Directora de Mercado Internacional



Lic. Doribeth Molina Sosa
Directora de Mercado Nacional

Es por ello que Inversiones Dolibrí C.A. con su sede central en Venezuela pone la experiencia acumulada a través de los años a la disposición de todo aquel que desee revalorizar su patrimonio en un negocio considerado en todo el mundo como muy rentable como son los bienes raíces, para ello resaltamos la constante búsqueda de productos adecuados a las necesidades y rangos de inversión de nuestros clientes, nuestros Asesores Asociados están en permanente entrenamiento y estudio del comportamiento de los distintos mercados y tendencias del ámbito inmobiliario.

En nuestra estrategia se han considerado asociaciones con organizaciones de extraordinario renombre, especializadas en la legislación del Estado de La Florida como es el caso de la firma "NEGOCIOS EN USA"

que nos acompañan en la asesoría de: programas de residencia permanente en los Estados Unidos, respuestas a preguntas frecuentes sobre inmigración tan importantes para tomar una decisión que implica la familia y seres queridos, el conocimiento de impuestos nacionales, estatales y particulares, constitución de corporaciones, oportunidades de estudio, fondos de comercio, Franquicias,

etc.

Una de las grandes ventajas de nuestro grupo la representa el talento humano con presencia permanente en nuestra sede de Caracas donde nuestras prestigiosas colaboradoras Bárbara, Doribeth, Linezka, Marisela, Yaimar y otras serán quienes escucharán las necesidades de sus prospectos a través



de conversaciones de aprendizaje y les prepararán para optimizar su visita a la Florida donde serán recibidos por la experimentada Lucero y su equipo de gran trayectoria con más de 22 años de comprobado éxito en el mundo de los Bienes Raíces en USA y afiliadas a NAR National Association Realtors por lo que tenemos acceso a todas las propiedades que se ofrecen en el Estados de la Florida registradas en el Servicio de Listado Múltiple MLS y podemos ofrecer no sólo los desarrollos primarios en Pre construcción, también inmuebles del mercado secundario.

Generar confianza es nuestro objetivo, cosechar clientes de por vida es nuestro deber.

Quando hablamos de invertir en EEUU, existe mucha variedad de ofertas, Inversiones Dolibrí presta sus Servicios basados en el Desarrollo del ser, utilizando técnicas de Coaching diseñadas por el reconocido Life Coach Inmobiliario a nivel internacional Luis Rey, de gran experiencia en el área, técnicas que nos apoyan para entender mejor las aspiraciones de nuestros Clientes y ofrecer las más inteligentes soluciones que contribuirán al bienestar y rentabilidad de todos.

Para finalizar queremos someter a su consideración 2 proyectos que están en nuestra cartera: MUSE... para un target exclusivo que disfruta lo mejor de la vida y COSTA HOLLYWOOD para los que deseen exclusividad y rentabilidad. ✓

INVERSIONES DOLIBRÍ C.A.
Lic. Bárbara López Orcoyen
International Broker
0414.258.28.15 / 0212.313.09.36
inviertaenus@gmail.com

Av. Principal de la Castellana,
Centro Letonia o Torre ING Bank,
Piso 10, Ofic 103. La Castellana.
Chacao. Caracas. Venezuela. C. P. 1060
Tel: (0212) 266-3257 / 266-7417



Preparado por **Fernando M. Socol, Esq.**
Managing Partner - Abogado de Inmigración
Negocios En USA - A Law firm Managing Partner
Tel: (786) 272-7100 - fsocol@negocios-enusa.com

Programa EB-5

El mejor camino para obtener la residencia en los EEUU



I. Introducción

Esta nota fue preparada por nuestra firma para explicar todo lo relacionado al Programa de Visas EB-5 y los documentos necesarios para aplicar a esta visa y demostrar al Departamento de Inmigración de los Estados Unidos ("USCIS") cual es la procedencia de los fondos usados para la inversión y que pasos seguir para lograr la residencia.

A través de la visa EB-5-quinta categoría de empleo, un extranjero puede obtener la residencia con la inversión de US\$ 1.000.000,00 (Como dueño de su propio negocio), o de US\$ 500.000,00 (Invirtiendo en un negocio existente aprobado por USCIS, como un Centro Regional).

Ambas categorías son opciones excelentes para los inversionistas que buscan la oportunidad de vivir y trabajar en los EEUU.

II. Opciones existentes para su obtención

A. Inversión en un Centro Regional.

Es una clasificación otorgada por USCIS, a los negocios que demuestren que por cada \$500,000.00 de la inversión recibida, crearán 10 empleos directos o indirectos. Siempre y cuando que con la inversión, se cree empleo y la fuente de los fondos sean verificados, este tipo de inversión permitirá al inversionista obtener la Residencia Permanente.

Para lograrlo, el inversionista tiene que tener en cuenta lo siguiente:

• Inversión de US\$ 500,000:

El monto en su totalidad debe ser invertido en el Centro Regional antes

de que el Inversionista Extranjero comience el proceso de aplicación para la residencia.

• Empresa Comercial:

Debe de invertir en una empresa comercial dentro de un Centro Regional específico. Un Centro Regional es considerado cualquier programa económico, privado o público que promueva el crecimiento económico, la productividad, que genere mínimo 10 empleos e incremente la inversión doméstica de capital. Generalmente, es mejor invertir en un Centro Regional que esté ya pre-aprobado.

• 10 Empleos Nuevos:

La inversión tiene que crear un mínimo de 10 empleos nuevos, pueden ser directos o indirectos.

• El capital tiene que venir de una fuente legal:

Los inversionistas que inviertan en un Centro Regional tendrán que probar que los fondos de inversión vienen de una fuente legal.

• Su capital estará en Riesgo:

Es requerido que la inversión esté en riesgo. Pero mucho de los Centros Regionales generalmente mantienen los fondos de inversión como depósito de garantía y se desembolsarán los fondos al inversionista sólo cuando la Residencia de los Estados Unidos sea aprobada.

Si la petición es aprobada por el Departamento de Inmigración (USCIS), el inversionista y su familia inmediata obtendrán la residencia condicional por dos años.

Al final del segundo año, se presenta una solicitud al Departamento de Inmigración de los Estados Unidos ("USCIS") para eliminar la condición, demostrando que los fondos están

siendo invertidos y creando empleo.

La inversión hecha a través del programa con un Centro Regional, es ideal para una persona jubilada o un inversionista inactivo debido a su característica de empleo indirecto. El programa relacionado con un Centro Regional remueve el requisito de diez (10) empleos a tiempo completo y lo sustituye con un requisito de "creación de empleo indirecto" menos estricto, permitiendo al inversionista calificar cuando demuestra que hay una combinación de diez (10) nuevos empleos directos o indirectos al centro regional.



Un inversionista participando en el programa del centro regional puede ser un socio limitado y puede seguir calificando como tal mientras participe en la creación de las políticas de la empresa. Para los que no están interesados en el manejo diario y la operación de una

empresa, los programas del centro regional ofrecen una forma de inversión menos activa de las inversiones del programa regular. Los programas del Centro Regional también no requieren que el inversionista viva en el lugar de la inversión. El inversionista puede vivir en cualquier parte de los Estados Unidos.

Para obtener la residencia permanente por medio de la Visa EB-5, el solicitante debe demostrar con pruebas que los fondos se hayan hecho a través de transferencias bancarias y otras documentaciones aceptables directamente del inversionista a la empresa en la que está invirtiendo. El dinero puede venir de los fondos del inversionista o de regalos o préstamos.

Después que el solicitante complete el análisis sobre el negocio y las finanzas del centro regional en el cual va a invertir, el solicitante hace la inversión y después presenta la petición ante USCIS para llegar a obtener su visa EB-5.

Si el solicitante está legalmente presente en los Estados Unidos él/ella puede someter una aplicación para un ajuste de estatus con El Departamento de Inmigración de los Estados Unidos ("USCIS"). Si el solicitante vive en el extranjero, la aplicación de visa de

inmigrante se completa en un consulado Estadounidense que tenga jurisdicción sobre la residencia del solicitante y se requiere una entrevista. El tiempo del proceso es esencialmente igual que la aplicación de un ajuste de estatus.

La residencia permanente a través de la categoría EB-5 es aprobada de manera condicional por un período de (2) años. Dentro de los noventa (90) días antes de la expiración de la residencia condicional, el inversionista debe someter otra aplicación para demostrar al Departamento de Inmigración que la inversión se ha hecho o sigue en efecto y el requisito de empleo se ha cumplido o mantenido.

Una vez que las condiciones de la residencia sean retiradas, el Departamento de Inmigración otorga la residencia permanente. Desde el momento que se obtiene la residencia condicional hasta que se obtiene la residencia permanente el inversionista debe esperar un tiempo aproximado de 4 años y medio.

Dependiendo de los términos del acuerdo, los inversionistas o bien se convierten en accionistas de la empresa o forman parte de un fondo que presta dinero al proyecto por un período de tiempo determinado.

B. Inversión directa en un negocio.

Para calificar para la residencia permanente bajo el programa regular o de inversión directa en un negocio, los inversionistas deberán:

- Invertir en una nueva empresa.
- Demostrar inversión en al menos US\$1 millón (o \$500,000 en algunos casos) en la empresa
- La creación de al menos diez (10) posiciones de empleo directo a tiempo completo, ciudadanos americanos o legalmente autorizados por el Departamento de Inmigración para trabajar.
- El capital tiene que venir de una fuente legal: Los inversionistas que inviertan en un Centro Regional tendrán que probar que los fondos de inversión vienen de una fuente legal.

III. Ventajas generales del programa

- Una vía directa a la residencia
- Residencia permanente en los Estados Unidos para el extranjero, cónyuge e hijos menores de 21 años.
- Libertad para vivir, trabajar y jubilarse en cualquier parte de los Estados Unidos
- Después de cinco (5) años, el inversionista y su familia pueden obtener la ciudadanía, siempre que

se cumplan todos los requisitos de inmigración, tal como exige la ley.

- Beneficios educativos, etc.
- Por favor encuentre a continuación una lista de documentos e información necesaria para demostrar de donde proceden los fondos usados para la inversión.

IV. Documentos Necesarios del Inversionista

- Copia de todas la páginas de los pasaportes de toda su familia
- Hoja de vida del postulante
- Certificación de Ingreso de su empleador
- Balance Personal.
- Copia de las Declaraciones de Impuestos Personales de los últimos años.
- Copia de todas las Declaraciones de Impuestos Personales de los Estados Unidos, si aplica a usted
- Copia de las Declaraciones de Impuesto de todas las empresas donde usted es socio del 2008 al presente dentro de los Estados Unidos o en el extranjero
- Copia de la declaración financiera más reciente o balance general de todas las empresas donde es socio
- Copia de los Estados de cuenta bancarios personales de los últimos 5 años, sean de su país de origen o de los Estados Unidos
- Copia de las patentes de todas las empresas que usted es socio
- Prueba de cualquier propiedad o bienes, tales como títulos de garantía o registros dentro de los Estados Unidos o en el Extranjero
- Copia de las acciones, bonos o certificados de inversión, si aplica.

Espero que la lista anterior le sea de provecho. Como he mencionado anteriormente, esta carta es solamente una introducción general de la Visa EB-5 y los requisitos listados en esta carta pueden variar dependiendo sus circunstancias.

Nota: Es muy importante que el postulante informe a su abogado en el momento de ser entrevistado si él o algún miembro de su familia tiene algún historial criminal, como haber sido detenido, arrestado o si han estado involucrados en cualquier otra situación con las autoridades de los EEUU.

Más de 10 años en el sector culinario operando restaurantes y cambiando el modelo de negocios de simples a múltiples unidades de franquicias.



Mario Contreras, Cofundador de "Elbardi", grupo responsable de gestión de inversiones y operación de restaurantes franquiciados.

Un pequeño gigante entre los grandes

Para nuestra redacción no fue fácil entrevistar a Mario Contreras, artífice de esta iniciativa, ya que él y su equipo manejan un modelo de negocio tan exitoso y reconocido internacionalmente, que entendemos claramente porque prestigiosos medios lo consideran como un ejemplo de acción y resultados en el mundo de las inversiones y las franquicias.

Mario, un joven venezolano, actualmente de 34 años, que se encuentra a cargo de su propia compañía "Elbardi", con la que ambiciona llegar a operar 300 unidades, nos cuenta como de la mano de la reconocida cadena Charleys Philly Steaks, con presencia mundial se lanzó a esta aventura.

Nos comentó que hace unos diez años, se reunió con Charley Shin, creador de esta cadena, cuando tenía tan solo 23 años de edad y recién completada la escuela de posgrado y con "cero" experiencia, pero con un gran marco académico, visión, empuje y deseos de crear algo especial. Cuando Shin le preguntó cuántas tiendas quería abrir en 10 años, respondió al menos 10 y esto fue el indicador de gran confianza, dando comienzo a esta increíble aventura que es hoy una realidad y que ha transformado a Mario Contreras junto a su socio Jesús Urdaneta en los grandes operadores de Múltiples Unidades franquicias.



Premio Operador del Año

Hoy se puede apreciar claramente porque "Elbardi", creada en el 2010, es considerada "The heavyweight" en el mundo de las inversiones y franquicias. La foto que vemos al comienzo de esta nota, salió publicada en el año 2012 en uno de los medios más prestigiosos y reconocidos del mundo culinario:

BUSINESS INTELLIGENCE FOR RESTAURANT OPERATORS

RESTAURANT
BUSINESS

El equipo de "Elbardi" dio sus primeros pasos en la Ciudad de Miami y pudo allanar el camino para poner en marcha una gran expansión. Quienes operan esta empresa, pueden hablar mucho de todos los éxitos que han logrado, pero lo que más les complace, es cuando los que hablan de su modelo, son los medios.

Entrepreneur Tallahassee.com

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN
EN MIAMI

En una de las tantas entrevistas que les han hecho, Mario siempre aclara que se convirtió en franquiciador, ya que le agradó el modelo de negocio y al ver esta gran oportunidad, consiguió un préstamo de su padre, para abrir su primera tienda en Miami. Desde ese entonces hasta la actualidad, ese negocio ha aumentado sus ventas año a año convirtiéndose hoy a "Elbardi" en una de las firmas más emblemática de toda la cadena Charleys.

Los excelentes resultados logrados sirvieron de base para iniciar una carrera con miras a llegar a poseer el 10% de todo el negocio de esta cadena y los hechos muestran que está por demás bien encaminado.

A esta iniciativa han sumado otras dos: Villa Italian Kitchen y Gyu Kaku, Japanese BBQ, que se trabajan con el mismo enfoque de "Unidades Múltiples" y que ellos esperan en tan solo 2 años llegar a poseer en conjunto unos 70 restaurantes en plena y exitosa operación.

El equipo en tu totalidad, posee gran solvencia y con respaldo de los resultados logrados afirma que la principal razón por la que uno decide convertirse en un franquiciador de esta modalidad de gestión de unidades múltiples, como lo que hacen en "Elbardi", se debe a que el modelo ofrece mucho mejor estabilidad económica y mayor crecimiento financiero y le da el verdadero poder diferenciador de la firma.

En la industria de las franquicias, el 80 por ciento de los franquiciados son operadores de una sola unidad, mientras que sólo el 20 por ciento opera más de una tienda.

La etapa más difícil en el camino de convertirse en un franquiciado de múltiples unidades va de la primera y única a la segunda, doblándose el tamaño su negocio. Ese punto es clave, ya que los franquiciados comienzan a pensar más como los gestores de múltiples unidades y menos como los propietarios o propios operadores. En este caso se comienza a dar más peso a la supervisión, a la organización y a la parte realmente administrativa para lograr un verdadero efecto multiplicador.

Los que manejan la empresa afirmaron en varias oportunidades, que la "MOTIVACION" es el factor clave para ubicarse dentro de ese 20 por ciento mencionado que controla la mayor parte del sistema de franquicias.

Charleys tiene más de 500 restaurantes en el mundo, de los cuales el 90 por ciento de ellos franquiciados. ✓

Algunos de los Medios que ayudan a difundir nuestra imagen.

The Miami Herald
FRANCHISING
WORLD.

QSR
Limited-Service, Unlimited Possibilities



CHARLEYS
PHILLY STEAKS

500 franquicias en operación a nivel mundial.

ABOGADO DE INMIGRACIÓN

NEGOCIOS EN USA A LAW FIRM

Legal Immigration and Business Consultants



- Todo tipo de trámite en materia de Inmigración.
- Residencia permanente.
- Ciudadanía Americana.
- Ajuste de Estatus.
- Matrimonio.
- Visas para:
 - Profesionales H-1B.
 - Inversionistas de Países con tratados E-1 / E-2.
 - Ejecutivos y traslados de Compañías L-1.
 - Prometidos K-1.
 - Artistas O-1.
 - Atletas P-1.
- Peticiones Familiares.
- Residencias basadas en empleo EB-5.
- Casos de loterías de visas.
- Certificación Laboral. PERM .
- Permisos de trabajo.
- Deportación.
- Asilo Político.
- Permisos de entrada y salida. Re-entry permit.
- Extensiones de visas de turismo.

OFICINAS EN MIAMI

Fernando M. Socol, Esq.
Negocios En USA - a Law Firm
201 S. Biscayne Boulevard, Suite 905
Miami, Florida 33131
Tel: (786) 272-7100 Facsimile: (786) 279-0001
Email: fsocol@negocios-enusa.com
Teléfonos: Desde Caracas: 212-335-0192
Desde Buenos Aires: 5032-4250

OFICINAS EN CARACAS - VENEZUELA

Centro Letonia - Torre ING Bank. Piso 10, Oficina 103
Avenida Principal de La Castellana, Ave Eugenio Mendoza.
La Castellana. Chacao. Caracas.
Teléfonos: (0212) 266-3257 / (0212) 335-4329

La contratación de un Abogado es una decisión importante que no debe basarse sólo en anuncios. Antes de decidir solicite GRATIS información escrita sobre nuestras calificaciones y experiencia.



DENTAL CENTRE

HAZ TU CITA YA!

(305) 373-9699

1060 BRICKELL AVE. NIVEL M. MIAMI FL 33131

TU SONRISA ES NUESTRA ESPECIALIDAD



ODONTOLOGÍA ESPECIALIZADA

DISEÑO DE SONRISA

RESTAURACIÓN DENTAL

IMPLANTES DENTALES

PROBLEMAS DE MORDIDA

HIGIENE Y TERAPIA DE ENCIAS

*Aceptamos seguros PPO.
Previa verificación.

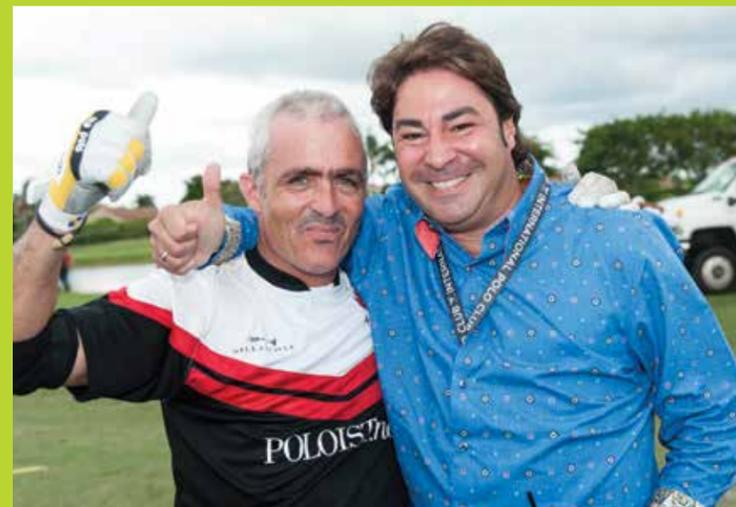


info@hqdontics.com | www.hqdontics.com

PROMOCIÓN:
PACIENTE NUEVO
CÓDIGO HQ1060
(305) 373-9699

Final Polo US Open Copa Maserati

Fotos: Ricardo Ramia - www.ricardoramia.com





Guía para la Compra y Venta de Negocios

Comprar una empresa ya existente y en funcionamiento, tiene sus ventajas. Leer esta nota le va a permitir evitar grandes dolores de cabeza, además ahorrar tiempo, dinero y energía.

Si adquiere un negocio establecido tendrá la posibilidad de obviar ciertas etapas de la creación de uno nuevo.

Es muy probable que la empresa ya tenga una base de clientes, proveedores, un nombre o marca y empleados entrenados. Generalmente comenzar un negocio de cero puede tomarle entre 3 a 12 meses.

Los vendedores, usualmente están dispuestos a asesorar y entrenar al comprador durante un período de transición, para familiarizarse con toda la operación.

La compra de un negocio generalmente

es una decisión de gran importancia. Por esa razón usted tiene que estar muy bien asesorado y hacer su "Due Diligence".

Lo mejor es que todo o casi todo se puede verificar.

No se recomienda emprender en una industria en la cual se tenga poco conocimiento o experiencia previa.

Es importante trabajar con su equipo de abogados, contadores, brokers o intermediarios certificados de negocios (Business Brokers) y asesores calificados dentro del rubro que le interese.

La mayoría de las ventas de negocios

son confidenciales y por tal razón le van a pedir que firme un acuerdo, ya que la información que se le va a proveer es confidencial y generalmente los empleados no están informados de la posible venta del negocio.

A veces es mejor comprar un buen negocio caro que un mal negocio barato.

Averigüe bien cuáles son las principales razones de la venta. Pregunte, pregunte y pregunte y averigüe TODO.

Una vez que compró y firmó, ya es tarde.

Pasos para asegurar una buena decisión al adquirir una empresa

1- Compromiso

Voluntad del comprador en adquirir una empresa en el precio y condiciones del mercado actual.

2 - Valor de la Inversión

Cuánto dinero hay disponible. Se recomienda un "colchón" de 6 meses por cualquier eventualidad.

3 - Confidencialidad

Firmar el documento de confidencialidad, para poder recibir información del negocio.

4 - Información del Comprador

Cuanto más sepamos del comprador más fácilmente podremos ayudarlo a encontrar la empresa adecuada.

5 - Rubro

Qué tipo de Negocio va a adquirir. En qué sector de la industria.

6 - Búsqueda del Negocio

Verificar las bases de datos exclusivas de negocios a la venta.

7 - Revisión y Visitas

El comprador y el intermediario de Transworld se reunirán y visitarán las empresas preseleccionadas, eliminando aquellas que no califican.

8 - Cita con el Vendedor

Muy importante llevar a cabo reuniones con el vendedor. El lugar depende de la confidencialidad de la transacción.

9 - Valoración y Precio

De acuerdo a las condiciones del mercado.

10 - Oferta de Compra

Le ayudaremos a redactar una oferta para adquirir el negocio, sujeta a todas las condiciones que se soliciten.

11 - Revisión del Contrato

Para ser revisadas por su abogado.

12 - Acuerdo

El vendedor puede aceptar la oferta ya redactada o puede hacer un contraoferta. Se debe llegar a un contrato de

compra-venta.

13 - "Due Diligence"

Período de observación, investigación e inspecciones por parte del comprador. Se revisan los estados financieros, contrato de arrendamiento si aplica, equipos, etc. que el contador o abogado solicite para resolver cualquier cuestión pendiente.

14 - Eliminación de Contingencias

Cuando el comprador acepta todas las condiciones del negocio y está de acuerdo con los documentos provistos por el vendedor, el período de "Due Diligence" se termina y el contrato queda firme.

15 - Consentimiento del Contrato de Arriendo

El propietario aprueba a los compradores del negocio mediante la presentación de los antecedentes.

16 - Preparación del Cierre

A partir de este punto los abogados de las partes coordinarán el traspaso de alquiler, ve-

rificación de gravámenes y el cierre de la operación.

17 - Inventario Físico

Antes del cierre se verifica que todo esté en su lugar y se hace un inventario de los productos que se pagarán al costo al vendedor.

18 - Cierre de la Operación

Momento en que todas las partes se reúnen para formalizar los documentos legales de compra venta.

19 - Entrenamiento

Para asegurar el éxito de la transición, es usual que el vendedor continúe trabajando para el nuevo propietario durante cierto tiempo.

20 - Actualizar la información del Negocio

Cambiar todas las cuentas de Luz, teléfono, agua, licencias etc. con sus respectivos depósitos a nombre del nuevo propietario.

Pablo Langesfeld P.A CBI
Certified Business Broker
www.negociosenmiami.com
Tel: 786 290 1091

COMPRA Y VENTA NEGOCIOS EN MIAMI



ESPECIALISTAS EN ASESORIA PROFESIONAL PARA LA COMPRA Y VENTA DE NEGOCIOS, EMPRESAS Y FRANQUICIAS ESTABLECIDAS



Pablo Langesfeld P.A CBI - Certified Business Intermediary
Broker Associate - Transworld Business Brokers

TRANSWORLD
Business Advisors
Business Sales • Franchises • Mergers & Acquisitions

Tel: 786 290 1091
pablo@negociosenmiami.com
www.NegociosEnMiami.com



PLATINUM
BUSINESS CENTER



OFICINAS VIRTUALES

**Logre presencia real
a través de una
excelente oficina virtual**

- Prestigiosa dirección corporativa
- Salas de reuniones con tecnología sofisticada
- Recepción elegante con servicio profesional
- Línea de negocios dedicada con mensajería
- Soporte empresarial y administrativo
- Oficinas privadas lujosamente amobladas

UBICACION IDEAL



1600 Ponce de León Blvd., Piso 10
Coral Gables, FL 33134
Oficina: 786-350-1200 Fax: 786-350-1202
www.platinumbusinesscenter.com



JASAL
INT'L REALTY LLC

Inversiones Seguras y Rentables



- ▶ Asesoría profesional y atención personalizada en todo el proceso de compra-venta hasta el cierre de la transacción.
- ▶ Alquileres residenciales y comerciales.
- ▶ Administración de su propiedad (Property Management).
- ▶ Planificación y asesoría para inversionistas extranjeros

Jasal Int'l Realty LLC
1600 Ponce de Leon Blvd.,
Suite 1003,
Coral Gables, FL 33134
Teléfono: 786-350-1222
Email: jasal@jasal.us

www.jasalinternationalrealty.com

Cámara Venezolano-Americana de EEUU: formando empresarios

Desde 1991 la Cámara Venezolano-Americana de Estados Unidos promueve y asiste al éxito de las compañías e individuos de ambas naciones que buscan establecer sus organizaciones, productos y servicios tanto en Venezuela como en Estados Unidos apoyándolos en la planificación estratégica y ejecución comercial de sus negocios.

“Estamos impulsando a muchos venezolanos que se están viniendo recientemente a EEUU educándolos en cómo hacer negocios en este país, cómo hacer networking en Estados Unidos y en convertirnos en un sistema de enlace entre las distintas compañías. Tenemos también parte de empresas estadounidenses que quieren hacer negocios con venezolanos o con empresas venezolanas. Entonces también servimos en ese enlace”, afirma Adriana Kostencki, presidenta de la organización.

A través de su propia red de miembros, que sobrepasa los 350 afiliados, y alianzas estratégicas con agencias y cámaras de comercio en los dos países, brindan acceso y asistencia en aspectos económicos, industriales y legales de cómo hacer negocios en Estados Unidos.

La Cámara ha registrado un aumento en el número de



Venezuelan-American Chamber of Commerce of the United States

Redactado por: Andrea Quiroga Berrizbeitia
aquiroga@mercadodedinerousa.com

venezolanos que llega a EEUU en los últimos años. “No es lo mismo hacer negocios en Venezuela que hacer negocios en EEUU. Y ahí es donde entramos nosotros con la parte educativa de guiar a estos empresarios a cómo puedes hacer negocios exitosos en EEUU de manera de ayudarlos a que no vayan a fracasar por un error”, agrega Kostencki.

La inversión venezolana en EEUU se expande en diversas áreas. Kostencki asegura que “son muchas las empresas venezolanas de consultoría que se están estableciendo en Estados Unidos. Y en el área del comercio también son muy importantes. Empresas que son muy conocidas en Venezuela y que hoy están trayendo sus productos y abriendo filiales o subsidiarias en Estados Unidos”.

La presidenta de la Cámara asegura que Estados Unidos es uno de los mejores países para invertir y hace un llamado a los empresarios venezolanos: “En este momento el llamado principal es a que nos unamos mucho como comunidad. La comunidad venezolana es una comunidad de data reciente y por eso estamos ahora tratando de unirnos, crear este bloque de unión, traer el talento humano y demostrar la capacidad que tenemos. En este momento estamos celebrando el éxito de cada venezolano en Norteamérica”, puntualizó. ✓



DOMESTIC & WORLDWIDE LEGAL SERVICES
NEGOCIOS EN USA
A LAW FIRM
ABOGADOS CONSULTORES DE INMIGRACIÓN Y NEGOCIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS
MIAMI • CARACAS • BUENOS AIRES

Negocios en USA a Law Firm da la Bienvenida a la Abogada Amalia Heredia

Preparado por la Redacción



Conformación de la nueva Directiva 2014-2015

Comité Ejecutivo

Adriana Kostencki, Presidenta
Manuel Pérez, 1er Vice Presidente
Juan Santiago, 2do Vice Presidente
Luis Andarcia, Tesorero
María G. Monserrat, Secretaria Ejecutiva
Wilfredo Perez, Secretario Junta Directiva

Directores

Jesús Aveledo
Isabel Parra
Karina Matheus
Richard Lozada
Luis David Ramirez
Jessyka Jaar

Capítulo Broward

Ing. Juan Calvo

Directores suplentes

Ricardo Requena
Margaret Delmont
Sylvia Bello
Wilbert Moreno

Negocios en USA a Law Firm, con oficina principal en la Ciudad de Miami, y oficinas asociadas en Caracas y Buenos Aires, le da la más cordial bienvenida a la Abogada Amalia Heredia, quien cumplirá funciones como abogada en la sede de Caracas, Venezuela, asesorando a la clientela de ese país, en sus asuntos legales y corporativos.

Todo el personal de la firma quiere desearle el mayor de los éxitos, a la Abogada Heredia, quien ha estado asesorando a nuestra distinguida clientela desde el despacho de Caracas. Con su demostrado nivel y entrega en sus acciones, hemos incorporado a una de las más destacadas profesionales de su área, quien trabajará conjuntamente con todo nuestro equipo de abogados, y asesores comerciales en materia de Inversiones y Negocios con los EE.UU.

También se incorpora como destacada conferencista en nuestros eventos y presentaciones de Como hacer Negocios en los EE.UU. que se presentan en Venezuela.

Reseña biográfica

Amalia Heredia, natural del Estado Trujillo, Abogada Venezolana. Inició sus

estudios de Derecho en la Universidad Católica Andrés Bello en la ciudad de Caracas, culminándolos en La Universidad Valle del Mombay en el Estado Trujillo, casa de estudios en la cual obtuvo su licenciatura en el año 2004.

Durante sus años de estudio se mantuvo muy de cerca del Trabajo Social y múltiples labores de ayuda y apoyo al ciudadano. En 2002 incursionó en el campo de la política a través de su participación activa como miembro del MAT (Movimiento Alternativo Trujillano), a cargo de la coordinación de dicho movimiento, cuyo objetivo se basó en el rescate de los pilares fundamentales de la Democracia. En paralelo ejercía como asesora jurídica para la empresa privada en el sector productivo.

En el 2005 Asumió el rol de “Síndico Procuradora de la Alcaldía del Municipio Motatan” asesorando en la

creación y ejecución de leyes. Participo en el programa de desarrollo para profesionales en el Instituto de Estudios Superiores Administrativos (IESA), así como se formó en capacitación de Liderazgo en el Centro Internacional de Formación (IFEDEC). Como Licenciada en Derecho llevó a cabo las actividades naturales en sus áreas de desempeño y experticia: Juicios Civiles y Mercantiles, Documentación Legal, Acuerdos y Homologaciones.

Su interés por complementar su formación fue de la mano de acreditados cursos, talleres y seminarios. Ha participado activamente en la organización y desarrollo de los Seminarios Como Hacer Negocios con los Estados Unidos y asesora a la clientela de la firma, desde su sede en Caracas Venezuela, en temas legales y Corporativos de Leyes venezolanas y en materia de inversión extranjera. ✓

Caracas: Centro Letonia, Torre ING Bank, Piso 10, Of. 103
Avenida Principal de La Castellana, Ave Eugenio Mendoza.
La Castellana, Chacao. Código Postal: 1060-A, Caracas, Venezuela
Teléfonos.: (58-212) 266-3257 / (58-212) 335-4329
Directos desde Caracas: (0212) 335-4465 / (0212) 335-5428 / (0212) 335-5429
Teléfonos directos desde USA : 786-345-1720 / 786-553-9550

Website de la Oficina de Caracas, Venezuela: www.negociosconusa.com



Fotos: Ricardo Ramia - www.ricardoramia.com



COPA POLO NEGOCIOS USA

BUSINESS MAGAZINE

Cañuelas - Argentina



ARGENTINA POLO TOUR



ARGENTINA POLO TOUR



PERLAND TITLE & ESCROW SERVICES CORP.
9100 S. DADELAND BOULEVARD
SUITE 514
MIAMI, FL 33156

Form is furnished to give you a statement of actual settlement costs and "p.o.c." were paid out of the closing; they are shown here if BORROWER: A Happy Buyer

BORROWER: A Happy Seller

SELLER: A Happy Seller

ENDER: The House of Your Dreams

PERLAND TITLE & ESCROW SERVICES CORP.
9100 S. DADELAND BOULEVARD
SUITE 514
MIAMI, FL 33156



Judith Peraza, es agente de seguro de título inmobiliario con más de 15 años de experiencia en dicha área, además es abogada venezolana con un Master en Derecho Comparado en California Western School of Law en San Diego, California; ha sido certificada por Northeastern University, Boston, Massachusetts como Paralegal.

Judith es Presidente de Perland Title & Escrow Services Corp., empresa que fundó en el año 2008, Perland asiste a sus compradores paso a paso en el proceso de compra-venta y emisión de la póliza de seguro de título de propiedad; cuenta con profesionales altamente capacitados y la más avanzada plataforma tecnológica del mercado para proteger su inversión. Ofrece sus servicios en sus oficinas localizadas en las áreas de Brickell, Kendall y Weston. Contamos también con oficinas de apoyo logístico en Caracas y en Buenos Aires.

Guía para un proceso de compra de propiedades

Entrevista con la Dra. Judith Peraza
Preparada por la redacción

Para la redacción fue un gusto entrevistar a Judith para que nos ayude con esta iniciativa que hemos tenido de agrupar la mayor cantidad de guías que permitan al inversionista a tomar las mejores decisiones. Le hemos hecho algunas preguntas bien concretas y estas son las respuestas a las mismas que sin duda podrán ayudar al lector.

¿Dónde me conviene comprar?

El sur del estado de Florida ha tenido una recuperación tal que se le califica como modelo de lugar de inversión que abandona rápidamente la recesión para volver a encabezar las locaciones de inversión más interesantes del hemisferio.

La situación actual de Florida es más que halagadora porque el Estado ha logrado sobreponerse a una condición adversa y tener la capacidad de ofrecerse como un mercado seguro, sólido, de grandes inversiones internacionales, habiendo dejado atrás la burbuja. El pasado se ha superado gracias a regulaciones y controles más efectivos sobre un mercado inmobiliario que ofrece la efectiva materialización de lo rentable.

En los últimos años, gracias a su condición de entrada y salida de los Estados Unidos, Latinoamérica y Europa, Miami se ha convertido en la ciudad cosmopolita por excelencia.

Hoy es la urbe pujante y próspera, donde no sólo miles de migrantes han confirmado que el sueño americano sigue existiendo, sino que ha actuado de puerta de comunicación entre el continente americano y Europa. La ciudad de colores hispanoamericanos y anglosajones ha dado paso a la ciudad sede del mercado

mundial del arte, de restaurantes a los que pronto merecerá dedicarse una guía Michelin, a la ciudad del diseño y la arquitectura y especialmente al gran centro de negocios internacionales que es Miami y sus áreas conexas.

Esto no es un boom momentáneo. Inversionistas, promotores, constructores y financistas entendieron la lección de 2008 con la crisis hipotecaria y moldearon su recuperación sobre la base de un mercado saneado que además ofreciera las ventajas de la democracia más sólida del planeta y el lugar donde la libertad y la seguridad son el orgullo de la civilización occidental. Miami y su mercado ofrecen en este mismo instante la garantía de una adquisición inmobiliaria que irá creciendo en el tiempo maximizando su rentabilidad en un mercado curado de contradicciones.

¿Quién me puede asesorar para adquirir una propiedad?

Un profesional inmobiliario puede guiarlo durante el proceso de compra de una casa.

Un asesor obtendrá información sobre las propiedades que están en venta en su zona, generalmente consultando el Servicio de Listado Múltiple local ("MLS-Multiple Listing Service"). Él o ella también pueden concertar citas para que

usted visite los inmuebles que le interesan, ayudarlo a reducir las opciones a las casas que satisfagan sus necesidades, explicarle las condiciones del mercado local y ayudarlo a negociar con el vendedor.

Asegúrese de entender la explicación del agente o corredor inmobiliario durante el proceso de compraventa del inmueble. Haga todas las preguntas que considere necesarias. Las leyes varían de un estado a otro; por lo tanto, obtenga una aclaración del nivel de servicio que el agente puede suministrarle. Siempre consulte a un abogado y a un contador.

¿Qué tipo de propiedad me conviene o puedo comprar?

La ubicación es un factor importante en el proceso de selección de un inmueble. Tome en cuenta el tiempo de viaje diario, los colegios, si hay supermercados, lavanderías, parques cerca de la casa. Usted también debe tomar en cuenta las estadísticas criminales en el área y determinar si hay mucho tráfico en la zona.

Asesórese con un corredor hipotecario antes de someter cualquier oferta. Es muy importante tener en cuenta cuánto dinero puede y desea usted invertir. Una familia no debería gastar en una vivienda más del 28 por ciento de los ingresos brutos mensuales. Tome en cuenta todas sus deudas al determinar lo que usted puede invertir en el inmueble.

Aunque los prestamistas suelen requerir dos años de empleo continuo, si usted no ha trabajado continuamente durante ese período y tiene una razón válida, aún puede obtener un préstamo.

¿Cómo se protocoliza la venta?

Las compañías de título se especializan en la protocolización de compra y venta de inmuebles residenciales y comerciales y la emisión de la póliza de seguro de título de propiedad.

El seguro de título de propiedad, a diferencia del seguro de catástrofe e inundación, en vez de indemnizar y proteger contra daños a un riesgo futuro, indemniza, protege y asegura pérdidas futuras, pero basadas en riesgos existentes al momento del cierre o eventos pasados.

Para poder emitir una póliza de título, se debe hacer una investigación exhaustiva de la tradición del inmueble, para determinar los riesgos potenciales y su estatus legal, con la finalidad de comenzar el saneamiento respectivo, que se traduce en la eliminación de dichos riesgos, conocidos como

legal. Luego del finiquito, conocido como día de cierre, la compañía de título se encargará de hacer todos los desembolsos correspondientes, entre ellos cancelar las hipotecas existentes, pagar los servicios de los asesores inmobiliarios y liquidar al vendedor. Si el comprador está adquiriendo el inmueble con un financiamiento bancario, la compañía de título se encargará de servir de intermediario con dicha institución y recibirá los fondos de préstamo para ser aplicados a la compra.

Una vez registrado el nuevo título de propiedad, se volverá a evaluar la cadena de título para asegurarse que todos los gravámenes han sido liberados y que el

9100 S. Dadeland Boulevard - Suite 514 - Miami, FL 33156
2645 Executive Park Drive, Weston, FL 33331
1110 Brickell Ave, Suite 430, Office 430-H, Miami, FL 33131
Tel: (305) 846-7880 / Fax: (305) 846-7886
E-Fax: (305) 846-7881



- CIERRES MOVILES
- ATENCION PERSONALIZADA, EXPEDITA, EFICIENTE Y LIBRE DE PRESIONES Y ESTRES.

vicios en el título "Clouds of Title". En este acto, se establecen los requisitos de manera taxativa que deben cumplirse antes o durante la protocolización de la transacción para que la póliza comience a dar cobertura.

Este estudio de título revelará la existencia de hipotecas sobre el inmueble, demandas o querellas pendientes contra la propiedad o los vendedores, acciones o derechos de terceros sobre el inmueble, gravámenes fiscales por falta de pago de impuestos sobre la renta del vendedor, pago morosos de los impuestos Municipales/catastro o asociaciones de condominio o de vecinos, gravámenes por reclamos de herederos entre otros. Todo lo anterior deberá ser subsanado antes de la protocolización.

Paralelamente se realizará una búsqueda sobre gravámenes, violaciones y multas municipales por pagos de servicios de agua, recolección de basura entre otros. Uno de los más comunes son la falta de vacunas de mascotas, la falta de mantener los arbustos podados y la falta de mantener las fachadas en buen estado.

En caso de ser una casa, se recomienda un estudio de agrimensión "survey" para determinar y delimitar los linderos, así como para identificar las servidumbres existentes en el inmueble. Es imperativo que el comprador realice las inspecciones correspondientes y verifique con los records de la ciudad (microfilm) para asegurarse que no exista construcción

compradorreciba un título de propiedad libre de gravámenes e inmediatamente mercadeable. En este momento se emitirá su póliza de título indicando que la transacción ha concluido.

Si usted compra en efectivo no es obligatoria comprar la póliza de seguro de título, pero siempre estará poniendo en riesgo el monto de su inversión. Si la transacción es financiada, el banco le hará obligatoria la compra de la póliza. El costo es de \$5,75 por cada \$1.000,00. ✓

La base del éxito es asesorarse con los profesionales indicados.

• CENTRO DE SOLUCIONES INTEGRADAS EN ASUNTOS INMOBILIARIOS



PERLAND TITLE & ESCROW SERVICES CORP.

#anotherhappyclosing
#305closings
#PerlandTitle

info@perlandtitle.com
www.perlandtitle.com



La Velocidad Ilegó a Miami

Preparado por la Redacción



Fórmula E

Fotos: Ricardo Ramia - www.ricardoramia.com



La ciudad de Miami se vistió de gala para recibir en sus calles al Mejor estilo del Principado de Mónaco, una carrera de autos fórmula en las calles de la Bahía de Biscayne. En esta oportunidad la carrera causó sensación en la Ciudad de Miami, y sobrepasó todas las expectativas de asistencia.

Las autoridades de la ciudad, ante tan excelente acogida y espectáculo brindado por reconocidos volantes y las mas importantes marcas, renovaron el contrato por cinco años. Esto es una muestra que esta ciudad sigue teniendo un mágico atractivo para todo tipo de espectáculos, en especial los deportivos.

Este acuerdo significa que en el mes de marzo del 2016, van a rugir nuevamente los silenciosos motores de esta tan difundida categoría, que es una muestra de innovación tecnológica y organización a la vez.

Cabe destacar que en oportunidad son varios los pilotos que engalanaron el circuito callejero de Miami, donde Nicolás Prost, hijo del cuatro veces campeón Mundial de Fórmula Uno, Alain Prost, se llevó la gran victoria de esta competencia.



Foto: miamiformulae.com





Entrevista

a Eduardo Sosa Branger
VR Business Brokers

Nadie en el Mundo ha vendido tantos Negocios

Entrevistamos a Eduardo Sosa Branger, Director Gerente de VR Business Brokers en Coral Springs, Florida. Eduardo es abogado venezolano graduado en la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas con Maestría de Administración de Empresas de la Escuela de Negocios de Wharton de la Universidad de Pensilvania.

VR Business Brokers es la organización pionera a nivel mundial en la asistencia profesional para la venta de negocios medianos y pequeños. Fundada en 1979, VR ha comercializado más de 100 mil negocios desde su fundación a través de más de 130 oficinas ubicadas en USA, España Portugal, Turquía, Canadá, México, Perú, Panamá, Chile y Venezuela.

VR presta servicios profesionales comparables a los mejores bancos de inversión pero dirigidos a empresas valoradas en montos desde los \$100 mil hasta los \$10 millones.

La Oficina que dirige Eduardo Sosa Branger, opera desde el 2003 y es líder en el mercado del Sur de la Florida, que incluye los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach. Esta es una de las áreas preferidas por el inversionista latinoamericano en los Estados Unidos de América.

Esta Oficina, con más de 10 profesionales en la intermediación de negocios, fue la octava en ventas de empresas a nivel mundial dentro de la organización de VR Business Brokers en el 2009.

¿Cómo asiste VR Business Brokers a los inversionistas latinoamericanos?

El típico comprador de negocios latinoamericano es un profesional que busca establecerse con su familia en los Estados Unidos. Para ello requiere de una empresa o negocio que le permita

garantizar su sustento, desarrollo profesional y que le sirva de base para establecerse legalmente en USA.

Nosotros, a través de entrevistas personales, elaboramos un perfil confidencial de este profesional o empresario que nos permite identificar sus objetivos de negocios, sus fortalezas y debilidades así como su experiencia y capacidad gerencial y financiera.

En base a este perfil, y a las capacidades del comprador, seleccionamos oportunidades que se adaptan a sus requerimientos y lo asistimos en el proceso de selección, investigación de la empresa, negociación, consecución del financiamiento y compra de la misma.

Nos enfocamos en empresas sólidamente establecidas, con más de 10 años de operación, con productos o servicios probados, empleados con experiencia y con una base de clientes estables, cuyos propietarios desean vender por razones de retiro, de salud o familiares.

Esto obviamente minimiza el riesgo del inversionista garantizándole un flujo de caja positivo desde el primer día en el que toma el control de la empresa.

El proceso suele tener una duración de un par de meses entre la entrevista inicial y la adquisición de la misma. La Inversión típica se encuentra entre los \$ 150 mil a \$ 600 mil. El valor de la empresa usualmente se ubica en un múltiplo de 2,5 a 4 veces el flujo de caja positivo que genera al año.

El financiamiento lo da el antiguo propietario y este se ubica entre un 30-35 % del valor de la transacción. Esto debido a que el inversionista latinoamericano usualmente carece de historial crediticio local que le permita

acceso a financiamiento bancario.

El universo de empresas a la venta en el Sur de la Florida oscila entre las 1500 a 3500 y rota de manera constante. Nuestros honorarios los paga el vendedor a pesar de que representamos, en el caso del inversionista latinoamericano, al comprador.

¿Cómo se determina el valor de una empresa o negocio?

Existen múltiples métodos de valoración que tratan de reflejar la realidad del mercado. VR posee la más extensa base de datos del mercado que nos permite valorar la empresa, además de usar los métodos tradicionales de valoración, en función de transacciones recientes de empresas de igual tamaño y actividad.

¿Cuántas transacciones realizan al año en su Oficina?

El número ha variado a través de los años pero dada la complejidad de las transacciones nuestra Oficina tiene una capacidad de cierre de tres a cuatro transacciones por mes.

¿Qué tipo de negocios ha comercializado su Oficina?

De los más variados pues donde surge una necesidad surge una empresa o negocio para satisfacerla.

Como potencial inversionista, usted podrá contactar a Eduardo Sosa Branger para una entrevista inicial en:

Eduardo Sosa Branger
VR BUSINESS BROKERS, Coral Springs.
9900 West Sample Road, Suite #101
Coral Springs, FL, 33065
Phone 954-227-1505
Cell: 954-263-8074
Fax: 954-227-1402
your_broker@bellsouth.net
www.yourbizbroker.us
VR Has Sold More Businesses
In The World Than Anyone!



360° en Organización y Producción de Eventos en los Estados Unidos y Venezuela

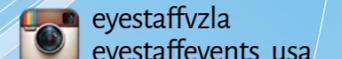
- Producción de Eventos
- Servicio de Traslado Ejecutivo (con o sin vehículos blindados)
- Servicio de Custodia de Artistas y/o Personalidades
- Resguardo de Vehículos

- Personal de Valet Parking
- Personal de Protocolo
- Registro de Invitados (Plataforma Digital)
- Servicio de Catering
- Alquiler de Mobiliarios
- Alquiler de Toldos

- Baños Portátiles de Lujo
- Sonido e Iluminación
- Set up de sillas para todo tipo de eventos
- Entretenimiento Infantil
- Vigilancia Electrónica



+1-786-252-7353 | +58-212-754-0400 | www.grupoeyestaff.com





La compra de un Negocio es la compra de un medio de Vida

Enrique Urdaneta,
CEO de TuNegocioenUSA.com

Preparado por la Redacción

“Ofreciendo una de las perspectivas más simples y eficaces para todos aquellos inversores que desean adquirir o vender negocios en los EEUU. Nuestra experiencia y asociaciones con renombradas firmas de nivel internacional, nos han convertido en líderes en este sector de negocios, posición que con todo el equipo de experimentados profesionales tratamos de mantener.”

Para nuestra revista es un honor contar con la presencia de Enrique Urdaneta, destacado y reconocido empresario con más de 20 años en la gestión de negocios.

Actualmente, Enrique, a quién tuvimos el gusto de entrevistar, conocer su vasta experiencia, gran entrega y devoción por todas las actividades que desarrolla, se desempeña como CEO de TuNegocioenUSA, empresa que cuenta con los profesionales más destacados en las áreas de intermediación de compra y venta de negocios, operaciones inmobiliarias, gestión de hipotecas, financiera y comercial, factoring, que trabajan en función del cliente para asesorarlo, guiarlo y acompañarlo en todos los pasos que involucran las negociaciones.

TuNegocioenUSA es un Branch de Capital Int'l Realty grupo líder con más de 15 años de experiencia en el mundo de inversiones inmobiliarias, compra y venta de negocios, financiamiento, administración de propiedades, protección patrimonial, constitución de empresas.

Pudimos apreciar que la firma "Tu Negocio en USA" puede ofrecer excelentes oportunidades de negocio tanto en el mercado nacional como internacional ya que manejan una base de datos que incluye negocios, franquicias, proyectos vinculados al programa EB-5, para los que desean obtener la residencia permanente o conocida "Green Card".

Dentro de los servicios que ofrece su empresa, todo su equipo se encuentra listo para ayudar a los potenciales

clientes a comprar o vender su negocio en Estados Unidos, ofreciéndole a los mismos las mejores opciones del mercado, y como ya se mencionó, acompañándolos durante todo el proceso para brindarle la mejor asesoría en la transacción que se maneje.

La firma cuenta con acceso a una base de datos con más de 4.000 negocios en venta, otra base con aproximadamente 17.000 negocios vendidos, los mismos que pueden servir como comparativos para evaluar alternativas.

Cada uno de nuestros clientes puede hacer una primera búsqueda ordenada por industria y ahí es cuando nosotros comenzamos con nuestra acción. Hacemos exhaustivos estudios y nos especializamos en concretar prácticos "Due Dilligence".

NEGOCIOS



BOCA RATON

1900 Glades Rd. Ste 280
Boca Raton, FL — 33431
+1 [561] 208 1660
info@tunegocioenusa.com
www.tunegocioenusa.com

Tu
Negocio
enUSA.com

CARACAS

Calle París entre Calle New York y
Avenida Caroni, Edif. El Primero,
Ofic. 5- B. Las Mercedes
Caracas, Venezuela
+58 [212] 993 9361 / 993 3905

Business Brokers
of Florida



MIAMI | DORAL | BOCA RATON |
ORLANDO | NEW YORK | CARACAS |
BOGOTA | PANAMA | BUENOS AIRES |
SANTIAGO DE CHILE | CHINA



DOMESTIC & WORLDWIDE LEGAL SERVICES
NEGOCIOS EN USA
A LAW FIRM

ABOGADOS CONSULTORES DE INMIGRACIÓN Y NEGOCIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS
MIAMI • CARACAS • BUENOS AIRES

QUIERE ESTABLECERSE EN ESTADOS UNIDOS

Nuestro equipo de profesionales
trabaja junto con usted para
ayudarlo a lograr sus objetivos de negocios.

Podrá consultar abogados en Leyes
Comerciales, de Inmigración,
Internacionales, de Real Estate
como así también en Derecho Civil
Reconocidas compañías multinacionales
y locales confían en nuestros servicios.

Nuestro seminario ha sido presentado
en Venezuela, México, Colombia,
Perú, Ecuador, Bolivia y Argentina.

PASSPORT



United States
of America

Asista a nuestro reconocido seminario
Como Hacer Negocios con Estados Unidos

Contáctenos

Negocios en USA, a Law Firm

Oficina Miami | Oficina Caracas
201 S. Biscayne Blvd. | Av. Eugenio Mendoza. Centro Letonia. Torre ING BANK. Piso 10.
Miami Center. Ste 905. Miami, FL 33131 | Oficina 103. La Castellana. Caracas - Venezuela
Tel: 786-272.71.00 / 786-345.17.20. | E-mail: aveledo@cantv.net, jesusaveledo@gmail.com, aveledo@negociosconusa.com
Fax: 786-279.00.01 | Telfs: 0212-266.32.57 / 0212-335.43.29 / 0212-266.32.57 / 0212-266.82.04 /
Desde Caracas: +58 0212-335.44.65 | 0212-266.74.17. Fax: 0212-266.09.72

Regístrese

www.negociosconusa.com

La contratación de un abogado es una decisión importante que no debe basarse solo en anuncios. Antes de decidir, pídanos GRATIS información escrita sobre nuestras calificaciones y experiencia.



HALVAREGROUP

A New way to Franchise

yogen früz
of south florida



f yogenfruzSFL t yogenfruzSFL i yogenfruzSFL

Ofrece la **oportunidad** de tener licencia para comenzar un **negocio** utilizando una marca

ya consolidada en el **mercado**

Internacionalmente tenemos experiencia en franquicias, industrias y empresas en Venezuela, Guatemala y México, con más de 70 instalaciones funcionando con éxito.



+1 786.866.9001
+ 58 212 335 2573

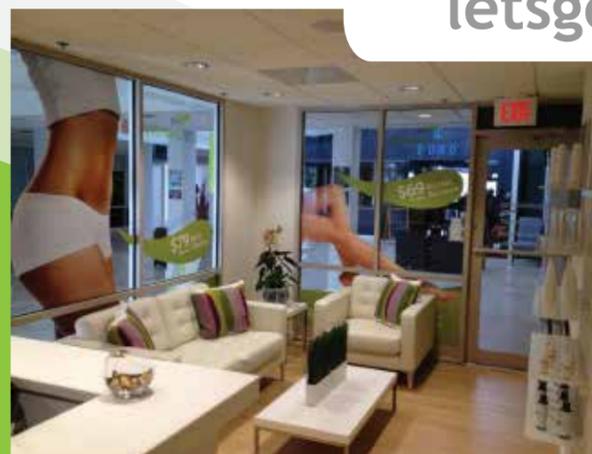


info@halvaregroup.com

www.halvaregroup.com

Halvare Group, es una compañía de Franquicias que operan con éxito en EE.UU. y América Latina. Nos dedicamos principalmente a la ejecución, adquisición y venta de empresas que operan en un simple, estable y tiempo duradero .

letsgetbeauty



Experience the benefits!™

Se parte de nuestro grupo de franquicias en EE.UU y América Latina

www.letsgetbeauty.com

letsgetbeautyfl

Análisis de viabilidad
Gestión de su negocio
Implementación de la nueva "lave en mano" de negocios
Implementación y Franquicias Infraestructura en EE.UU. - América Latina



lafabbricamx



JAE Restaurant Group

Una inversión con sabor a residencia

Eddie Rodriguez, CEO

eddie@jaerestgroup.com
T. 561-997-6002



Un experimentado grupo de profesionales con mas de 500 años de experiencia combinada en el mundo de los restaurantes, ofrecen la mejor alternativa de franquicias para que los inversores puedan llegar a obtener la residencia permanente.

Preparado por la Redacción

Con más más de 95 franquicias en los Estados Unidos entre Wendy's y Corner Bakery Cafe, Eddie Rodriguez, CEO de la firma, nos explicó cómo ofrecen ahora una modalidad del "EB-5 Visa Direct Investment Program" con gran aceptación en el mercado, ya que permite al inversor, si lo desea y cumple ciertas condiciones, trabajar en su propio negocio y ser parte proactiva del proyecto en el que él participa.

Con un ingenioso mecanismo de pertenencia, cada inversor, además de sentirse parte del grupo, tiene la ventaja que puede seguir muy de cerca su inversión y los resultados que se vayan logrando, aparte de seguir vinculado a la compañía todo el tiempo que lo desee después de cumplirse en periodo de cinco años.

Al tener tanto conocimiento del mercado y después de casi 10 años ofreciendo estas franquicias, las cuales operamos directamente, nos comentó Eddie, que los resultados son por demás alentadores, a tal punto que se espera llegar a mediados del 2016 con aproximadamente 200 instalaciones en pleno nivel de producción, creando mas de 1.000 posiciones de trabajo, que es en esencia la base de este programa.

Aprovechando la oportunidad que nos brindaron los directivos de la empresa, llevamos a cabo esta entrevista e hicimos una serie de preguntas a fin de asegurar que todos los interesados en residir en los EEUU y conseguir la anhelada "Green Card", además tener la posibilidad de trabajar, entiendan cual es el mejor camino a seguir para cumplir con este cometido.

El toque especial de esta iniciativa que ofrece la firma, está dado por una modalidad de tratamiento del programa EB-5 que se propone, para que los inversores se sientan mas cerca del proyecto en el que depositan su confianza, lo sigan en todas sus etapas y



si lo desean se puedan sumar al mismo como parte del equipo que lo opera con una posición determinada. Esto es la diferencia con lo que se ofrece a través de los tradicionales Centros Regionales.

Adicionalmente, cada uno de los

inversores pueden apreciar que nosotros somos parte del mismo proyecto, ya que tomamos la responsabilidad de operarlo a través de nuestro grupo, haciendo valer nuestra experiencia, nuestros contactos, nuestro conocimiento del mercado y nuestro deseo de seguir creciendo y logrando cada día mejores resultados. Es un enfoque denominado "Multi Unit" y la firma al ser parte directa de la gestión de cada negocio, brinda una dosis adicional de seguridad en la inversión.

Concretamente la firma juega el rol de franquiciador de WENDY'S en la Florida, New Mexico y el Paso, Texas. Cabe destacar que aparte de esta franquicia, también tienen a Corner Bakery en Dade County, Broward y Palm Beach.

Ante la pregunta sobre la experiencia de la forma de como este programa y su relación con el proceso de operación de restaurantes y administración de franquicias, se encuadra en un marco que posibilite la obtención de visas, Eddie nos explicó que gran cantidad de años acumulados de los especialistas que integran su organización, se han procesado numerosos casos exitosos. La empresa comenzó a principios de los 90 con la marca Wendy y ante la demanda generada por inversionistas que desean de alguna forma radicarse especialmente en el área de Miami, es que han creado esta magnífica alternativa que posibilita el programa EB-5.

Del total de 150 restaurantes que tienen en la actualidad en operación y que se pueden visitar para buscar testimonios reales y



prácticos, 95 está ubicados en los EEUU.

Con esta cantidad, con nuestra experiencia, y gracias a la difusión que se ha logrado tan solo por parte de los inversores que han confiado en nosotros, no dejamos de crecer, pero sin duda, en forma por demás organizada y segura.

Como ya lo mencionamos, esperamos llegar, si es posible a mas de 200 en aproximadamente un año, y el solo hecho de que abrimos las puertas para que los mismos inversores puedan si lo desean trabajar en nuestro proyecto, es un poder diferenciador que nos da una gran ventaja en el mercado y que estamos tratando de aprovechar el máximo.

En cuanto los inversores que están pensando en la "Residencia Permanente", Eddie nos afirma que este es un camino probado, seguro y que los que confían en esta alternativa, van a tener un rendimiento del 3% anual de su capital.

El Programa EB-5 ofrece una oportunidad para lograr la residencia permanente y esta firma tiene un Plan de Inversiones Directo, que se encuadra en estas condiciones, para los que se sumen a este tipo de proyectos, cumplan con su sueño de llegar en el algún momento a obtener la ciudadanía en este país.

En cuanto a la forma de lograrlo, la firma ofrece acciones preferidas y estas acciones sirven de garantía para la Inversión Directa Activa,

donde nuestros clientes, si califican, pueden llegar a tener un empleo como operadores dentro de la compañías creada.

Al preguntarle sobre la diferencia con llevar a cabo una inversión a través de los reconocidos Centros Regionales autorizados por el USCIS, quedó bien claro que es una alternativa mas, y en algunos casos bien exitosas, pero al crear compañías que se pueden palpar y operando al 100%, que gira al entorno de reconocidas marcas y no un proyecto que depende de varios inversores para que arranque, no dudamos que da un nivel de seguridad y es lo que llamamos nuestro poder diferenciador por el que gran cantidad de inversores no dudan en seleccionarnos.

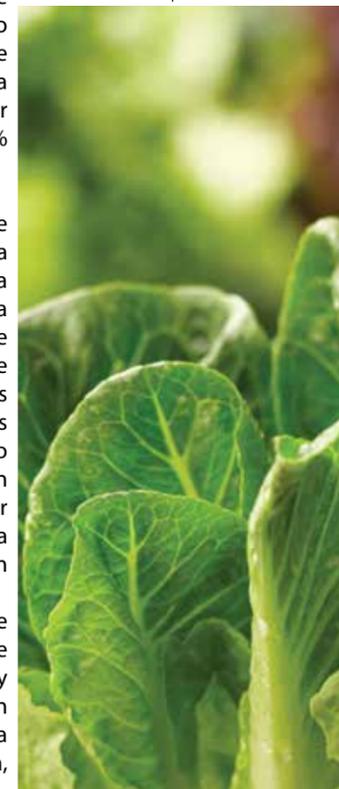
Finalmente le comentamos a Eddie,

que una de las preocupaciones de los inversores que nos hacen llegar en nuestros eventos, está relacionada con los tiempos que demanda este proceso para que se puedan desplazar al país con una visa temporal de residencia y también que pasa con el capital si por alguna razón no se aprueba la petición.

En este caso se aclaró que al iniciar el proceso es decir al decidir ser parte de una compañía como las que crea la firma, se debe colocar la suma establecida en una cuenta especial (Escrow Account - Cuenta de garantía bloqueada), hasta que se logre la aprobación final. Este es un proceso que puede demandar de 7 a 10 meses. En caso que no se apruebe el pedido se devuelve la cantidad depositada en la cuenta mencionada. Ninguna duda que los tiempos dependen de la situación de cada potencial cliente y de la facilidad para demostrar los orígenes de los fondos que se utilicen.

Como cierre de esta nota, Eddie Rodriguez se puso a disposición de todos los lectores de NegociosUSA para cualquier aclaración, llevar a cabo visitas a algunas de sus instalaciones o bien para dar una presentación con el máximo de detalle a cualquier interesado.

Por parte de la redacción nos resta decir que es increíble los detalles de organización, entusiasmo, profesionalismo y entrega que pudimos apreciar en todo el equipo directivo de esta firma, situación que da sin duda una gran dosis de seguridad en todos los servicios que vienen ofreciendo. ✓



Financiamiento en Miami



Giannina Da Re - BGI Financiamiento
175 SW 7th Street Suite 2208
Miami, FL 33130
Tel. +1 (305) 854-0604
Cel. +1 (786) 484-9581
Tel. Vzla. (0212) 720-4693



gdare@bgifinanciamiento.com
www.bgifinanciamiento.com
www.facebook.com/bgifinanciamiento

Comprar una propiedad en Miami, a través de un crédito hipotecario para extranjeros, es un proceso bastante sencillo si se hace bien asesorado con profesionales competentes, sin más complicaciones que las propias de una operación de este tipo, en tal sentido, para obtener la aprobación del financiamiento. En general todos los bancos e instituciones financieras piden demostrar la solvencia económica en el país de origen.

Bancos como Banesco, Commerce Bank, First Bank Florida, HSBC Bank, BAC Florida Bank, Helm Bank, BBVA Compass, Anthem Bank y Total Bank son algunos de los que otorgan créditos hipotecarios a extranjeros.

El monto mínimo del crédito es de US\$100.000 y el financiamiento puede ser de hasta 30 años, amortizable sin

Guía práctica para acceder a Créditos Hipotecarios para extranjeros

penalidad bajo diferentes programas con intereses fijos y variables, los cuales oscilan actualmente entre un 4-6% anual, mientras que en otras instituciones financieras se puede llegar a conseguir préstamos de interés hasta un 12% anual.

En Miami, generalmente las propiedades en pre-construcción son entregadas "Decorator Ready" lo cual significa que el inmueble se entrega con los electrodomésticos, cocinas, y baños listos pero sin los acabados del piso del resto del inmueble, los cuales corren por cuenta y a gusto del comprador.

Entre el período comprendido desde el momento de la reserva y la firma del contrato de preventa, su dinero estará colocado en una cuenta fideicomiso (escrow account), que por temas de garantía de la operación, no será movilizado hasta que el contrato sea firmado por ambas partes.

Dentro de ese lapso de tiempo es posible rescindir de la compra, generalmente sin penalidad.

Es recomendable revisar previamente todo contrato por un abogado o licenciado de bienes raíces para que le pueda indicar tiempos demandados y en que penalidades o desembolsos de dinero usted podría incurrir.

Una vez firmado el contrato, se cuenta con un periodo de tiempo, para cancelar el mismo; sin embargo una vez que el contrato sea ejecutado y la compra sea formal, el cliente al momento de la protocolización debe entregar la porción restante que queda por pagar según lo acordado.

Pasos a seguir para la obtención de un "Crédito Hipotecario"

1. Precalificación.

El primer paso al momento de comprar un inmueble a través de un crédito hipotecario, es solicitar la precalificación a un banco o institución financiera

seleccionada. Después de analizar su perfil la institución comunicará el monto del préstamo para el cual está calificado, así como los costos aproximados de la transacción.

2. Seleccionar el inmueble.

Buscar el inmueble. Muchos compradores prefieren ver varios antes de decidir, para así tener opciones al momento de la aplicación del financiamiento.

3. Solicitar crédito.

Entregar la aplicación para la solicitud del préstamo así como los siguientes documentos requeridos.

- Copia del pasaporte con la visa norteamericana vigente.
 - Cartas de referencia personal, comercial y de crédito. (En español o inglés).
 - Recibos de servicios que demuestren la residencia actual de su país de origen.
 - Carta de trabajo si es empleado, o constancia de ingresos firmada por un Contador Público Colegiado, si trabaja por su cuenta.
 - Prueba de existencia de la compañía en la que trabaja o de la que es propietario (Documento de Registro Mercantil, website, teléfono en la guía publica de teléfonos, tarjetas de presentación, etc.)
 - Referencias bancarias de cuentas cuya apertura tenga más de un año de antigüedad.
 - Últimos tres estados de cuenta del banco de donde provenga el dinero.
 - Balance Personal firmado por contador Público Colegiado con licencia profesional.
 - Comprobantes del origen de los fondos que forman parte del saldo de las cuentas de donde saldrán los recursos para la cuota inicial y gastos o aportes relativos a la cancelación de las obligaciones inherentes a la operación.
- Dinero que debe disponer en su cuenta en dólares para el momento de solicitar el crédito.**
- Cuota inicial: normalmente entre un

30% y 50% del valor del inmueble.

- Una cantidad equivalente a la suma de por lo menos tres (3) meses de los montos calculados en las cuentas hipotecarias. Algunos bancos solicitan el equivalente a doce (12) meses de cuotas financieras hipotecarias, más doce (12) meses de gastos de administración o condominio. Este dinero es colocado en Certificado de Depósito con intereses y es bloqueado para garantizar las obligaciones inherentes.
- Gastos de cierre: Aproximadamente al 5% del valor de la propiedad.
- Si la escritura del título se hace bajo una corporación dentro de EEUU, será requerida la documentación de la misma.

Este último punto se le sugiere al comprador extranjero por temas de impuestos y sobre todo lo relacionado con temas sucesorales, los cuales deben ser explicados con detalle por su corredor inmobiliario, su contador y muy importante su abogado, quien le brindará la mejor opción que se adapte a sus necesidades.

4. Avalúo de la propiedad.

Luego de introducido el paquete con la solicitud del préstamo, debe llevarse a cabo la evaluación de la propiedad en ejecución para saber si la misma a su vez califica o no. Este lo solicita el banco o la institución financiera a través de un especialista en avalúo.

Cuando el crédito es aprobado, se programa la fecha de cierre que puede llevarse a cabo en la compañía de título. En el caso que el comprador no se encuentre dentro de los EEUU puede otorgarse un poder para la firma o llevar a cabo el cierre en la embajada Americana. Todo el proceso de cierre de contrato demora aproximadamente de 30 a 45 días.

La estructura de pago para la compra de proyectos en pre-construcción es la siguiente:

- 10% del precio del inmueble para reservar la propiedad (Congela Precio).
- Entre un 10% y un 20% a la firma del contrato de compra de preventa.
- 20% adicional al inicio de la construcción.
- 10% adicional, en caso de que no lo haya dado, en el transcurso de la construcción.

- 50% es decir, el saldo pendiente al momento del cierre, lo cual normalmente es a los dos (2) años desde el pago de la reserva.

Sabiendo esto, al momento de aplicar para un financiamiento, el cliente puede obtener hasta un 65% de préstamo sobre el valor de compra en el caso de edificios y un 70% de préstamo sobre el valor de compra en el caso de Town House o casa; por lo que al momento de la protocolización el comprador cuenta con un monto a favor lo que puede destinar para gastos de cierre o acabados, como lo prefiera. Se recomienda recopilar la documentación para el préstamo con una antelación de 2 meses.

Es importante destacar la situación que actualmente atraviesan las personas con nacionalidad Venezolana y/o Argentina ya que a estos la mayoría de los bancos solo están otorgando un 50% de financiamiento sobre el valor de la compra, y algunos exigen un Certificado de Depósito (CD) equivalente entre 12 a 24 meses de reserva durante la vida del préstamo.

Generalmente esto aplica en países donde existe un control cambiario o restricción de las divisas. Hay bancos que analizan caso por caso las transacciones y los términos y condiciones pueden variar.

Algunas recomendaciones que podemos mencionar para optimizar la aprobación de un crédito hipotecario es el evitar la cantidad de movimientos en las cuentas bancarias dentro de EE.UU. (sobre todo por montos que excedan sus ingresos mensuales), cerrar y/o abrir cuentas bancarias antes de solicitar el préstamo; los fondos bien sea para la reserva en el caso de pre construcciones o de reventa deben salir de una cuenta propia, no de terceros; no cambiar de trabajo antes de la solicitud del préstamo y lo último, no mentir y/u omitir información al momento de la aplicación y recaudos en la solicitud del préstamo.

Mantenimiento y administración de su inmueble

Si el comprador vive en el extranjero y planea alquilar la propiedad, necesitará un servicio de gestión de inmuebles para encontrar un inquilino y administrarla cuyo costo por lo general está alrededor de un 10% del monto del arrendamiento mensual.

Además del pago de la cuota financiera de la hipoteca existen otros pagos mensuales asociados a la posesión de un inmueble, tales como:

- Impuestos de bienes raíces, los cuales usualmente se cancelan junto con el pago de la hipoteca.
- Aportes a la Asociación de Propietarios.
- Gastos de condominio
- Seguro de vida del propietario de la vivienda.
- Seguros que amparan las estructuras del bien ante la ocurrencia de incendios, terremotos u otro tipo de siniestros.

Cosas que usted debe saber al momento de solicitar su crédito:

- No es necesario tener establecido un crédito dentro de los EEUU para aplicar al financiamiento.
- No necesita tener una relación establecida con el banco bajo el cual se tramitaría el préstamo, sin embargo algunos de los bancos solicitan que el cliente establezca una cuenta en el mismo para el débito automático del pago mensual del préstamo.

La importancia de un Mortgage broker al momento de pensar en financiamiento.

Como menciono anteriormente, es de suma importancia el tener una orientación al momento de pensar en financiamiento, ya que son estas personas especializadas en la materia los que revisarán el perfil del cliente y si califica o no y para que banco.

En el caso de que el cliente no califique para un préstamo convencional, los cuales son a través de los bancos, se tiene otra opción de préstamo privado a través de estas instituciones financieras.

Estos préstamos generalmente son entre 2 - 3 años, donde se otorga el 50% de préstamo sobre el valor de la propiedad, pagando solo interés.

No quisiera finalizar estas líneas sin antes mencionar que de la misma manera se pueden solicitar préstamos comerciales, sabiendo que se van a regir a través de diferentes recaudos, términos y condiciones. ✓



100%
Aprobación en Visas EB-5

Professional Center at Riviera Point

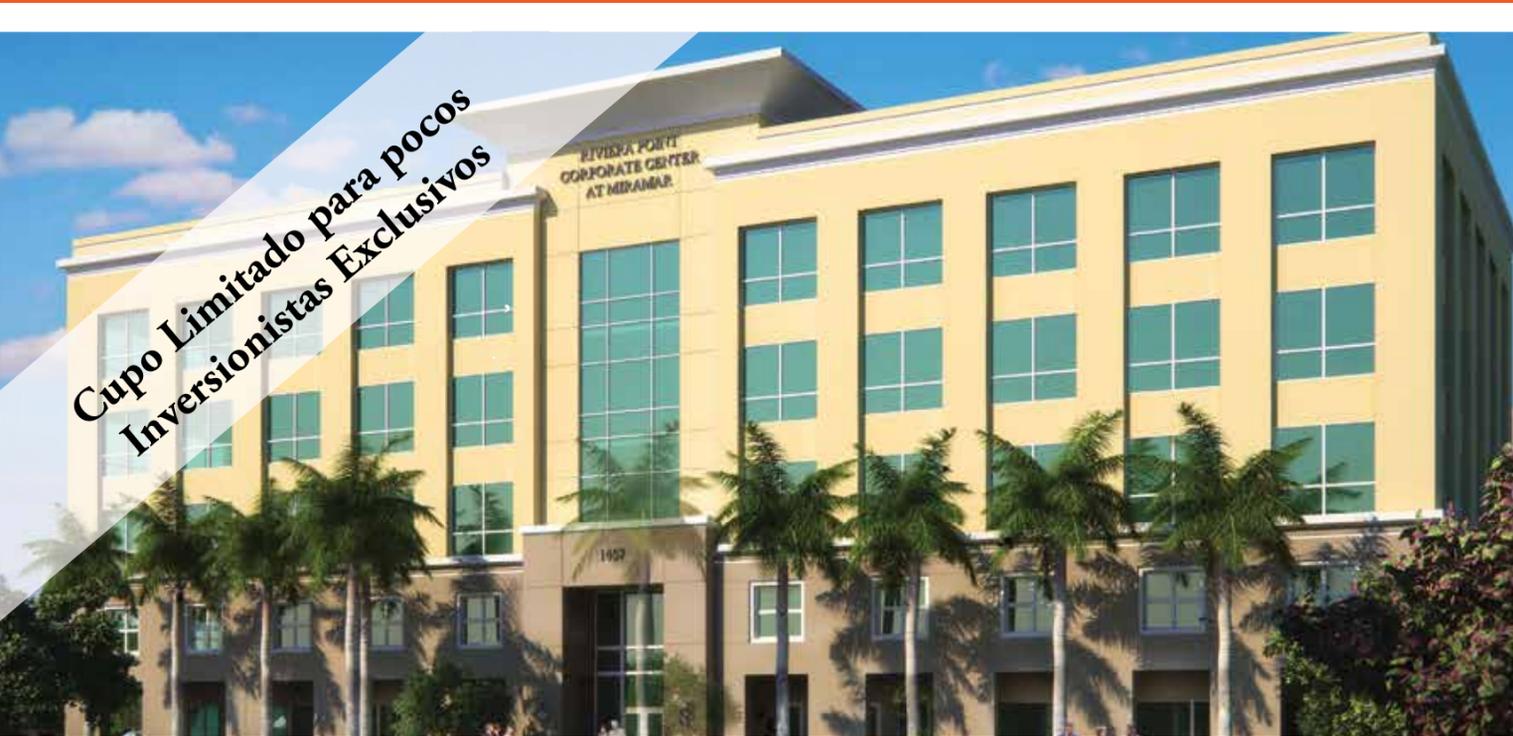
Nuestro Primer Proyecto EB-5 con Gran Exito!



Una manera eficaz
de establecerse
legalmente en EE.UU.

**VISAS
EB-5**

Obtenga la residencia y la mayoría de los beneficios de un Ciudadano Americano



Cupo Limitado para pocos
Inversionistas Exclusivos

Riviera Point Corporate Center at Miramar

Nuestro Próximo Proyecto EB-5



Riviera Point Business Center en Doral, totalmente suscrito por inversionistas EB-5 y que comenzará la construcción en ultimo trimestre 2014-



Riviera Point Coporate Center, 72,000 pies cuadrados de oficinas en la Ciudad de Miramar, sobre el corredor de la I-75.



Professional Center at Riviera Point, donde tenemos inversionistas de Sur América y China. 100% de aprobación.

Nuestros Proyectos



RIVIERA POINT
DEVELOPMENT GROUP

Trabaje, estudie y viva legalmente en los Estados Unidos. Su participación en nuestro plan de negocios sobre el proyecto de oficinas Riviera Point Corporate Center at Miramar es su forma mas eficaz de calificar al programa EB-5 del USCIS.

Para mas información sobre esta inversión visite nuestro website www.rivierapmo.com o llámenos al 305 - 433 - 2397



Parte del Regional Center Florida
EB5 Investment, LLC

201 S Biscayne Blvd, Suite 903
Miami Florida 33131

Tel 305 - 433 - 2397
Fax 305 - 677 - 2786

info@rivierapmo.com
www.rivierapmo.com

VISAS EB-5

Obtenga la residencia y la mayoría de los beneficios de un Ciudadano Americano

Una manera eficaz de establecerse legalmente en EE.UU



RIVIERA POINT CORPORATE CENTER AT MIRAMAR 2015 - 2017

72,000 pies cuadrados de oficinas en la Ciudad de Miramar, sobre el corredor de la I-75.



PROFESSIONAL CENTER AT RIVIERA POINT MIRAMAR, FLORIDA 2011-2014

Donde tenemos inversionistas de Sur América y China. 100% de aprobacion.



RIVIERA POINT BUSINESS CENTER AT DORAL 2014 - 2016

Totalmente suscrito por inversionistas EB-5 y que comenzará la construcción en ultimo trimestre 2014.



USCIS
REGIONAL
CENTER
APPROVAL

Trabaje, estudie y viva legalmente en los Estados Unidos. Su participación en nuestro plan de negocios sobre el proyecto de oficinas Riviera Point Corporate Center at Miramar es su forma más eficaz de calificar al programa EB-5 del USCIS.

100%
Aprobación en
Visas EB-5



RIVIERA POINT
DEVELOPMENT GROUP