

THE PERFECT NETWORK FOR DOING BUSINESS IN USA

GUÍA PRÁCTICA PARA HACER NEGOCIOS EN ESTADOS UNIDOS



DOMESTIC & WORLDWIDE LEGAL SERVICES

NEGOCIOS USA
LAW FIRM

ABOGADOS CONSULTORES DE INMIGRACIÓN Y NEGOCIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS
MIAMI • BOGOTÁ • BUENOS AIRES • CARACAS • LIMA • MADRID
CIUDAD DE MEXICO • QUITO • SANTIAGO DE CHILE • SÃO PAULO



701 Brickell Avenue, Suite 850 - Miami, Florida 33131

Tel: +1 (305) 350-NUSA (6872)

www.negociosenusalawfirm.com

Website Internacional: www.negociosconusa.com



OFICINA PRINCIPAL EN LA CIUDAD DE MIAMI, FLORIDA



PERFIL DE LA FIRMA



NUESTRO EQUIPO DE PROFESIONALES

Negocios USA está integrado por un grupo de profesionales multidisciplinario de reconocida trayectoria y garantizada calificación. Nos mantenemos en permanente proceso de formación y actualización para estar siempre a la vanguardia.

A lo largo de 25 años hemos sumado profesionales especializados a nuestro equipo, hemos creado procesos innovadores para ofrecer a nuestra clientela soluciones adecuadas a sus necesidades de negocios, así como también a sus necesidades migratorias.

Los miembros de Negocios USA trabajamos en equipo para así determinar lo que cada cliente requiere atendiendo las necesidades y las características particulares de cada uno, diseñando y coordinando un plan personalizado de atención.

Nuestra mayor recompensa es la satisfacción del cliente y esto se transforma en nuestra mejor propaganda.

701 Brickell Avenue, Suite 850 - Miami, Florida 33131

Tel: +1 (305) 350-NUSA (6872)

www.negociosenusalawfirm.com | www.negociosconusa.com



Jesús Antonio Aveledo
International Operations Director
(Admitted to the Practice of Law in Venezuela)



Morella Salazar Dager
Attorney at Law
(Admitted to the Practice of Law in Venezuela and Louisiana, USA)



Leonardo Roth
Business Development Director



Es un gusto saludar a nuestros distinguidos clientes y amigos para darles la más cordial bienvenida a nuestro despacho jurídico ubicado en el corazón financiero de Miami-Florida, Brickell Avenue.

Es para mí no sólo un placer sino un honor tener la oportunidad de presentarles a NEGOCIOS USA, Law Firm y poner a su disposición un sólido y dinámico equipo de profesionales comprometido a ofrecer sus conocimientos, esfuerzos y experiencia para resolver sus necesidades legales tanto migratorias como de negocios. Sin duda alguna, nuestro activo más importante es el talento humano que conforma a nuestro equipo de profesionales.

Disponemos para nuestros clientes una amplia gama de servicios que se adaptan a sus necesidades individuales, ofreciendo consultoría legal y de negocios a nivel global. Contamos con oficinas internacionales en Caracas, Bogotá, Buenos Aires, Lima y Madrid teniendo como nuestra sede principal a la ciudad de Miami, Florida.

Desde 1993 formamos un despacho multidisciplinario dedicado al asesoramiento legal especializado en temas migratorios, de inversiones internacionales y negocios en general. Asimismo, hemos desarrollado nuestro exitoso evento que se presenta en toda Iberoamérica, nuestro seminario Cómo hacer Negocios en Estados Unidos con más de 300 presentaciones y más de 130,000, asistentes en el cual se imparten conocimientos jurídicos, educativos y de interés legal.

Por último, quiero dejar abierta las puertas para que nos contacten si tienen alguna inquietud bien sea por correo electrónico o telefónicamente. Quedamos siempre a sus gratas ordenes para asistirles en lograr sus objetivos.

Morella Salazar Dager
 Attorney at Law
(Admitted to the Practice of Law in Venezuela and Louisiana, USA)
 Msalazar@negociosconusa.com

© COPYRIGHT 2018 - NEGOCIOS USA Law Firm. Todos Derechos Reservados.

Los materiales y contenidos de esta publicación son propiedad exclusiva de Negocios en USA Global Immigration & Business Consultants, cualquier uso, reproducción o distribución de estos materiales y de los conceptos, marcas, formularios y metodologías contenidos en esta publicación está expresamente prohibido sin la autorización previa y por escrito de Negocios en USA Global Immigration & Business Consultants, quedando sujeto a las acciones legales pertinentes en las Cortes de los Estados Unidos y de otros países.





GUÍA PRÁCTICA PARA HACER NEGOCIOS EN ESTADOS UNIDOS

CONTENIDOS

I.	Introducción.....	4
II.	Perfil de la Firma - Estados Unidos.....	5
	Perfil Director	6
	Perfil de la Firma - Venezuela.....	7
	Perfil Jesús Aveledo	8
	Perfil de la Firma - Argentina	9
	Perfil Ariel Arrocha	10
III.	Nuestros Seminarios cumplen 20 años.....	11
IV.	Inmigración – Descripción de las Visas disponibles para establecerse usted y su empresa en los Estados Unidos	12
	Visa L-1	12
	Visa E.....	14
	Visa H-1	19
	Programa EB-5.....	20
	Estableciendo Negocios en Miami	24
V.	Recomendaciones y conclusiones	27



Diseño: barnews.com

MORELLA SALAZAR DAGER

Attorney at Law
(Admitted to the Practice of
Law in Venezuela and Louisiana, USA)

Abogado de Inmigración y Directora de NegociosUSA, Law Firm con oficinas en Miami-Florida, Caracas-Venezuela, Buenos Aires-Argentina, Bogotá-Colombia, Lima-Perú y Madrid-España.

Expositora del marco legal de Inmigración de los EE.UU. en el reconocido seminario internacional “Cómo Hacer Negocios con los Estados Unidos” dictado en Latinoamérica y Europa convirtiéndola en una de las conferencistas más activas del mundo de negocios iberoamericano. Columnista de la revista NegociosUSA.

Se licenció como Abogado en la Universidad Santa María, en Caracas – Venezuela. Revalidó su título de Abogado en el Estado de Louisiana, EE. UU. Ha cursado estudios en los Estados Unidos de América.

Es Directora de la Cámara de Comercio Venezolana Americana de los Estados Unidos, con sede en la ciudad de Miami, Florida. Miembro activo del American Immigration Lawyers Association (“AILA”), Miembro del Comité de Business & Investment de AILA y Miembro del Comité de Nuevos Practicantes de ley de Inmigración, Miembro de la Cámara de Comercio de España, Miembro del Venezuelan Business Club.

A lo largo de su carrera profesional se ha dedicado a asistir tanto a personas naturales como jurídicas. A representar corporaciones nacionales y multinacionales ante el Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS), el Departamento de Trabajo de los EE.UU. (DOL), el Departamento de Justicia de EE.UU. (DOJ), y diversos consulados estadounidenses en el exterior.

Ha asistido a compañías y a sus empleados en la preparación de peticiones de inmigrantes y de no-inmigrantes, solicitudes de certificación laboral, ajustes de estatus y solicitudes de proceso consular. También ha ayudado a sus clientes corporativos con temas relacionados con el cumplimiento de las leyes



relacionadas con Formulario I-9/IRCA y la visa H-1B y les ha evitado ser foco de auditorías.

A través de su experiencia, ha desarrollado un amplio conocimiento de la ley de inmigración representando un sinnúmero de clientes asistiéndoles en los procesos de visas de no inmigrante (B1/B2, H-1B, E1-E2, L1A-L1B, J, O) y visas de inmigrantes bien sea a través de un empleo o por medio de un familiar.

La caracteriza su trato personalizado y directo con cada cliente y aunque cuenta con un gran equipo, se toma el tiempo para entender cada caso a fondo, explicar al cliente con detalle las opciones y los procesos disponibles en miras siempre de obtener resultados exitosos.

Ha compartido con gran cantidad de emprendedores hispanos, ha contribuido con la legalización del estatus migratorio de empresarios iberoamericanos y los ha guiado para establecerse legalmente en los Estados Unidos.

Como abogado hay cinco cosas que son muy importantes para su desarrollo: integridad, trabajo arduo, pasión, capacidad y humildad, pilares fundamentales para el desarrollo profesional y personal.

JESÚS AVELEDO

International Operations Director
(Admitted to the Practice
of Law in Venezuela)

Ciudadano Norteamericano - Venezolano, nació en Las Vegas, Nevada - USA. Fundador, creador y presentador en varios países de Latinoamérica del reconocido seminario internacional: "Cómo Hacer Negocios en los Estados Unidos". En Negocios USA a Law Firm, se desempeña como Director de Marketing y Desarrollo de Negocios Internacionales

Actualmente dirige la Firma de Abogados Aveledo Urdaneta y Asociados con sede en Caracas - Venezuela desde donde despacha y atiende a nuestra amplia clientela en ese país.

Se licenció como Abogado en la Universidad Católica Andrés Bello, en Caracas - Venezuela. Está inscrito en el Colegio de Abogados del Distrito Federal en Caracas, Venezuela. Ha cursado estudios en los Estados Unidos de América. Tiene una especialización en Instituciones Financieras, con mención en el área de Instituciones Financieras Internacionales, Banca y Finanzas, posee dos postgrados uno en administración de empresas y otro en finanzas. También ha realizado estudios de postgrado en mercadeo.

Creador y presentador en Latinoamérica y en los EE.UU. durante los últimos veinte años del internacionalmente reconocido seminario de negocios "Como Hacer Negocios en Los Estados Unidos", convirtiéndose en uno de los conferencistas más dinámicos e influyentes en el mundo hispano de los negocios. Actualmente dirige y ha sido el creador de la revista de negocios para hispanos: NegociosUSA.

Ha compartido con gran cantidad de emprendedores, las experiencias y logros tanto personales como las de sus clientes en pro de la conquista del mercado comercial más grande del mundo y del sueño americano. Sus libros han sido una guía y han servido de impulso e inspiración para los hispanos del mundo y en especial para los de EE.UU., la comunidad emprendedora más pujante en los últimos veinte años en los EE.UU.

PERFIL DE NUESTRO DIRECTOR DE OPERACIONES INTERNACIONALES



Director de la Cámara Venezolana-Americana de Comercio de los Estados Unidos.

Director de la Revista NegociosUSA.

Director de la Asociación de Empresarios Gallegos de los Estados Unidos.

Áreas de Práctica

Inversiones Internacionales.

Inversiones y Negocios en los Estados Unidos.

Administración de Empresas.

Gestión de Banca, Finanzas y Mercadeo.

Admisión

Colegio de Abogados del Distrito Federal
Caracas - Venezuela.

Nivel Académico

Abogado egresado de la Universidad Católica Andrés Bello, Caracas - Venezuela.

Estudios de Post Grado en Administración de Empresas, en Instituciones Financieras y en Finanzas en la misma universidad.

Publicaciones

- **Libros:** *Como hacer Negocios con los Estados Unidos*. 36 ediciones.

- *Su Pasaporte a los Estados Unidos*. – 39 Ediciones
Negocios en la Florida
(Actualmente en impresión).

- **Revistas:** Negocios USA, Business Magazine.

Conferencias y Congresos

Creador y presentador del Seminario: "Cómo Hacer Negocios en los Estados Unidos".

20 años de presentaciones.

Reconocimientos y Premios

Distinguido por el Congreso de los Estados Unidos de América con la Medalla de Honor.

Jesús Antonio Aveledo. Abogado Venezolano Miembro del Colegio de Abogados del Distrito Federal.

Inscrito bajo el Número 27.696, admitido para la práctica de Leyes en Venezuela. (Admitted only for the practice of Law in Venezuela)

PERFIL

DE NUESTRO DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

LEONARDO ROTH

Business Development Director

Escribo estas líneas después de mucha meditación acerca de mi historia y mi vida desde que nací hasta este momento.

Nací en Buenos Aires, Argentina en 1960. Mis padres decidieron emigrar a Estados Unidos en 1963, específicamente a Nueva York. Esa decisión fue un factor determinante en mi formación y desarrollo como persona y como profesional.

Mucha gente me pregunta con qué país tengo más afinidad, Argentina o Estados Unidos, y mi respuesta siempre ha sido la misma: “Yo soy parte de las dos culturas y metafóricamente hablando pongo como ejemplo que a mí me encanta el asado argentino pero mi parte americana me sale cuando agrego que me gusta hacer el asado cocinándolo a gas”. Eso demuestra mi amor por mi orígenes natales combinado con mi amor por lo práctico que es el americano.

Esa combinación de dos mundos me vino bien porque hasta en mis gustos he podido incorporar la idiosincrasia del mundo latino con el americano.

Esto lo pude profundizar cuando estudié mi maestría en política-económica de Latinoamérica y lo pude ampliar por haber sido un inmigrante en los Estados Unidos. Es quizá por ello que me dedique a asistir a tantas personas a lograr con éxito emigrar a EEUU.

Soy un hombre de familia con una esposa a la que adoro y a mis hijos a quienes amo. Me considero un “self made man”.

El presidente Lincoln entendió el poder de su historia como un hombre hecho a sí mismo. “Soy un testigo viviente”, dijo al 166 Regimiento de Ohio en la Casa Blanca en 1864, “que cualquiera de sus hijos podría venir aquí como lo hizo el hijo de mi padre”.

En mi proceso de crecimiento también he de reconocer cuales han sido mis fallas personales y soy agradecido de que a pesar de que esas fallas generaron momentos complicados para mi familia, amigos y socios decidieron apoyarme y se quedaron a mi lado.





DOMESTIC & WORLDWIDE LEGAL SERVICES
NEGOCIOS USA
 LAW FIRM

ABOGADOS CONSULTORES DE INMIGRACIÓN Y NEGOCIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS
 MIAMI • BOGOTÁ • BUENOS AIRES • CARACAS • LIMA • MADRID
 CIUDAD DE MEXICO • QUITO • SANTIAGO DE CHILE • SÃO PAULO

NUESTRO EQUIPO DE TRABAJO

OFICINA DE MIAMI



Alexandra Espinosa
aespinosa@negociosconusa.com



Mónica Fernández
mfernandez@negociosconusa.com



Luna Buscemi
lbuscemi@negociosconusa.com



Isabel Piccardo
ipiccardo@negociosconusa.com



Sofía Espinosa
sespinosa@negociosconusa.com

701 Brickell Avenue, Suite 850 - Miami, Florida 33131

Tel: +1 (305) 350-NUSA (6872)

www.negociosenusalawfirm.com | www.negociosconusa.com

NUESTROS DIRECTORES INTERNACIONALES



Oficina Buenos Aires

Av. Corrientes 457. Piso 9,
CABA, C1043AAE, Argentina.
Tel: +54 11 5219-3191
General: 5031-0770
Fax: 5276-0109
www.negociosconusa.com.ar
aoa@negociosconusa.com.ar

Estudió derecho en la Universidad de Buenos Aires y egresó con el Título de Abogado y realizó como Posgrado “Comercio Exterior”.

Se radicó temporalmente en Estados Unidos, Miami, donde se desempeñó como Asesor para las compañías E&E Trade Company y Military Sales and Services Inc.

Su carrera profesional continua con la actual conformación Fuentes y Arballo Arrocha & Asociados y la alianza estratégica con la firma de abogados Negocios en USA Law Firm, ya en Argentina.

Dio seminarios y exposiciones en diversas carreras en la temática de los Negocios Internacionales e integración regional en Argentina, Brasil y Paraguay.

Es representante para Latinoamérica Sur de Negocios en USA Law Firm, y del Seminario Internacional “Como hacer negocios con Estados Unidos”. Además es co-Director junto a Jesús Aveledo Urdaneta de la publicación Business Magazine NEGOCIOS USA, así como columnista de publicaciones especializadas.



Ariel Arrocha, Director



Oficina Bogotá

Carrera 7 # 73 - 55. Piso 8,
Bogotá, D.C., Colombia.
Tel: + 57 1 313 83 53
Celular: + 57 315 334 59 41
www.negociosusa.co
epulido@negociosusa.co
epulido@negociosconusa.com

Licenciado como abogado de la Universidad La Gran Colombia, especializado en Derecho Administrativo y Derecho Constitucional de la Universidad Católica, Derecho Probatorio de la Universidad Católica y Derecho Penal de la Universidad Sergio Arboleda de ciudad de Bogotá.



Edgar Pulido, Director

Trabajó como asesor legal para el Ejército Nacional de Colombia. Se desempeñó como Representante Legal y Gerente General de una Banca de Inversión Extranjera. Liderando proyectos, constituyendo, fusionando, disolviendo y liquidando empresas. Encargándose de todos los aspectos jurídicos de la compañía. Adicionalmente, creó una sucursal de sociedad extranjera en el país.

En la actualidad, el doctor Pulido, se desempeña como Director de las Oficinas en Colombia de la firma Negocios USA Law Firm.

NUESTROS DIRECTORES INTERNACIONALES



Oficina Caracas

Av. Eugenio Mendoza. Centro Letonia.
Torre ING BANK. Piso 10 - Oficina 103,
La Castellana, Caracas, Venezuela
Tels.: (0212) 266-3257 / 335-4329
266-8204 / 266-7417 / 266-3257
edgardorafael@yahoo.com

Se licenció como Abogado en la Uni-versidad Santa María, en Caracas-Venezuela.

Tiene estudios de Post Grado en la misma Universidad, obteniendo el Título de Especialista en Derecho Administrativo. Está inscrito en el Colegio de Abogados del Distrito Federal en Caracas.

Es miembro del Instituto de Previsión Social del Abogado. Tomo cursos de alto nivel en materia migratoria hacia los Estados Unidos, con adiestramiento y preparación en Negocios en USA Law Firm, años de experiencia prestando asesoría para lograr que su inmigración en los Estados Unidos sea exitosa.

Actualmente Representante en Caracas de la firma Negocios en USA Law Firm.



Edgardo Guzmán
Alvarez, Director



Oficina Madrid

Calle de Velazquez 46, planta tercera derecha
Madrid, España. 28001
Teléfono Fijo 34-911 238 330 - Ext. 8017
Teléfono móvil 34-665 024 444
Teléfono fijo Miami: 1-786-528 5554
Teléfono móvil Miami: 1-786-253 1468
saer@gilbertosaer.com
www.gilbertosaer.com

Abogado Venezolano egresado de la Universidad Santa María de la Ciudad de Caracas - Venezuela. Director Internacional de "Negocios USA" desde 2.013 en Venezuela. Asesor Legal Senior de Negocios Internacionales con amplia experiencia en el área de la Gerencia Legal Corporativa por más de 18 años con presencia directa en varios Países en el desarrollo exitoso de Movilidad e Internacionalización de Empresas y Nuevos Negocios. De igual forma Abogado en el área de Propiedad Industrial a Nivel Nacional e Internacional y Profesor de Post Grado en el área de Derecho Corporativo en la Universidad Metropolitana, Núcleo Oriente, Puerto La Cruz- Estado Anzoátegui.



Gilberto Saer, Director

Experiencia exitosa en la realización de Negociaciones en Estructuración de Proyectos y Asesoramiento Legal Corporativo en diversos ambientes culturales en Estados Unidos, México, Panamá, Libya y actualmente en Madrid - España, actuando en todos ellos como Asesor Legal Externo en la evaluación de nuevas oportunidades en la negociación contractual en Empresas Nacionales e Internacionales, planeamiento estratégico, ingreso y posicionamiento del cliente en nuevos Países así como el establecimiento de nuevas empresas y/o subsidiarias internacionales interactuando igual con reconocidas Firmas de Abogados Nacionales e Internacionales.

NUESTROS DIRECTORES INTERNACIONALES



Oficina Caracas

Av. Eugenio Mendoza. Centro Letonia.
Torre ING BANK. Piso 10 - Oficina 103,
La Castellana, Caracas, Venezuela
Tels.: (0212) 266-3257 / 335-4329
266-8204 / 266-7417 / 266-3257
gsaer26@gmail.com

Abogado egresado de la Universidad Central de Venezuela (1991). Especialista en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela (1993). Diplomado en Tributación de la Economía Europea Comunitaria, en la Universidad de Edinburg, Escocia (1994). Máster en Tributación Internacional de Empresas, por la Universidad de Salamanca, España (2003).



Sergio Parra, Director

Programa en el Instituto de Administración de Negocios y Consultores de Empresas Familiares, Fundación Nexia, Barcelona, España. Miembro de la Asociación Venezolana de Derecho Tributario (AVDT). Miembro de la Asociación Venezolana de Derecho Financiero (ASOVEDEFI).

Profesor de las cátedras de: 1- Aspectos Legales de las Empresas Familiares y 2- Fiscalidad Internacional y la Internacionalización de la Empresa Familiar en el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).



Oficina Lima

Av. Ricardo Palma 341
Oficina 501
Miraflores, Lima 18, Perú
Tel: + 51 1 757-0683
Celular: +51 940402416
+51 997540370
nfigari@negociosconusa.com

Graduada de las escuelas de derecho de la Universidad de Miami, Florida y de la Pontificia Universidad Católica del Perú y admitida en el Colegio de Abogado de Lima y en el Florida Bar. Estudios adicionales de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales en la Universidad Internacional de la Florida.



**Alejandrina Figari
Gonzales Vigil,
Directora**

Cuenta con más de 20 años de experiencia ejecutiva en derecho societario, mercantil, migratorio, comercio internacional, contratos y transacciones comerciales. Calificaciones especiales para realizar evaluaciones legales y negociaciones que requieren el uso y adaptación de conceptos tanto de derecho peruano como de derecho angloamericano; así como de la conceptualización global de proyectos de expansión internacional.

Desarrolla su práctica mayormente en asuntos comerciales ligados a temas migratorios tanto en los Estados Unidos como en el Perú; especialmente aquellos donde intervienen empresas o personas naturales con intereses multinacionales.

NUESTROS DIRECTORES INTERNACIONALES



Oficina Madrid

Calle de Velazquez 46, planta tercera derecha
Madrid, España. 28001
Teléfono Fijo 34-911 238 330 - Ext. 8017
Teléfono móvil 34-665 024 444
Teléfono fijo Miami: 1-786-528 5554
Teléfono móvil Miami: 1-786-253 1468
Email: afuentes@negociosconusa.com
fuentesae@gmail.com

Abogado egresado de la Universidad Santa María-Caracas, 1987. “Especialista en Derecho Mercantil” de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Diplomado en Derecho Aeronáutico “Universidad Argentina de la Empresa” (UADE), Buenos Aires, Argentina. Especialización en Derecho Empresarial, Universidad Metropolitana (UNIMET). Curso de Planificación Estratégica de Recursos Humanos (IESA).

Profesor Universitario de “Introducción al Derecho” y “Derecho Constitucional”, Universidad Santa María, Barcelona. Venezuela.

Ex Director General (Fundador) de la Firma de Consultores Gerenciales “FAA CONSULTORES SC”; ex Director (Fundador) de Corp Consultores SC; Ex Presidente Ejecutivo y ex Consultor Jurídico de “AviorAirlines”. Abogado en el Escritorio “Salaverría Ramos & Asociados”; Abogado Asistente en la División de Impuestos, Krygier Montilla & Asociados (Arthur Andersen Consulting Venezuela).



Adolfo Fuentes, Director



Oficina Madrid

Calle de Velazquez 46, planta tercera derecha
Madrid, España. 28001
Teléfono Fijo 34-911 238 330 - Ext. 8017
Email: equinteiro@negociosconusa.com

Especialista en Recursos Humanos con más de 15 años de experiencia internacional en la gestión de asignados internacionales, trabajando con corporaciones para implementar las mejores prácticas en el área de Global Mobility, logrando así mejoras en las políticas, procesos y control de costes. Graduada en Recursos Humanos con un máster en Gestión de equipos en la Universidad Central de Venezuela. Diplomada en Gestión Internacional de los Recursos Humanos en el IE Business School y certificada como Senior Professional Human Resources International (SPHRi®) por el HR Certification Institute en los EEUU.

En su carrera profesional, ha trabajado en todos los continentes con multinacionales de primer nivel, haciéndose especialista en la gestión de procesos migratorios y de relocation en Latinoamérica, Norteamérica y Europa.



Eva Quinteiro Pereiras, Directora

NUESTROS DIRECTORES INTERNACIONALES



Oficina Guayaquil, Ecuador

Cedros 417 y la Quinta
Urdesa
Guayaquil, Ecuador
Tel.: +593 98 466 7521

marcelferaud@yahoo.com
Tel.: 305 773 6740



Marcel Feraud, Director

Nacido en Guayaquil, Ecuador. Luego de estudios en el Golden West College en California y la Universitat Konstanz en Alemania, Licenciado en Ciencias Sociales y Políticas en la Universidad Católica de Guayaquil en el año 1984.

Abogado en 1987 en la Universidad Católica de Guayaquil. Profesionalmente incursiona en el libre ejercicio de la abogacía, la cátedra universitaria, el periodismo de opinión, la función pública y la diplomacia, habiendo servido al país en el exterior en cuatro oportunidades:

Canciller I en el Consulado del Ecuador en Los Ángeles en 1981. Adjunto Comercial en la Embajada del Ecuador en Washington D.C. en 1991-1993. Cónsul General Adjunto del Ecuador en Miami en el año 2000-2003.

Ministro Cónsul General en Miami, en el año 2006-2007.

Candidato a la Asamblea Constituyente en 2007 y a la Asamblea Nacional en 2009, siempre en representación de los ecuatorianos en EEUU y Canadá, habiendo alcanzado en ambas oportunidades la más alta votación en Florida.

Presidente de Ecuador Law LLC. 2011 hasta la fecha.

Actualmente es Director del InterAmerican Institute for Democracy en Miami.



Oficina Brasil

701 Brickell Avenue
Suite 850
Miami, FL 33131
Tel: +1 (954) 292-7188
hg@brdesk.net
www.brdesk.net



Henio Godinho, Director

Graduado en Administración de Empresas de Southeastern University. MBA en Mercadeo Internacional de la George Washington University.

Su portafolio de gestión ejecutiva incluye una carrera exitosa en corporaciones multinacionales de primera línea, actuando directamente en los mercados regionales de EUA, Brasil, Chile, Perú, Ecuador y Colombia, además de Europa, Oriente Medio y Asia.

Conocimiento calificado y actualizado en los segmentos de operaciones internacionales, planeación estratégica, mercadeo y ventas, trade finance, capital markets, gestión del capital humano e inmigración estructurada.

Miembro activo de diversos consejos de administración y fluente en los idiomas portugués, español e inglés, con buen conocimiento conversacional en francés.

NUESTROS DIRECTORES INTERNACIONALES



Oficina Chile

Av. Andrés Bello 2687, piso 23,
Las Condes, Santiago, Chile
Código postal 7550611
Teléfono +(56-2) 2510 8900
rnovoa@siv.cl

Es socio del estudio Saldivia, Contreras, Inalaf, Würth & Verdugo Abogados desde el 2011. Sus principales áreas de práctica son el derecho corporativo, inmobiliario, internacional y aduanero. Es miembro del Directorio del National Law Center for Inter-American Free Trade (NatLaw, Arizona, EE.UU.), institución para la cual desempeña el cargo de representante para Chile. Es Director Ejecutivo del NatLaw Chile / Derecho U. Universidad Mayor en Santiago.



Rodrigo Novoa Urenda,
Director

Estudió derecho en la Universidad de Los Andes y recibió su título de Abogado el 5 de Septiembre de 2001. Obtuvo su Magíster en Derecho Comercial Internacional en la Universidad de Arizona, James E. Rogers College of Law, Arizona, EE.UU. (Mayo 2005) y el diploma en Legislación e Instituciones de la Unión Europea en la Universidad de Los Andes (Diciembre 2008).

Miembro del Colegio de Abogados de Chile y de la International Bar Association. Fue designado por GlobalLawExpert (GLS, www.globallawexperts.com) como el único abogado recomendado por dicha institución en Comercio Internacional.



Oficina Ciudad de México

Bosque de Radiatas 10, piso 701
Bosques de las Lomas, Cuajimalpa de Morelos
CP 05120, Ciudad de México
Telefono + (525)5596.63.31
sitton-guindi.com

Es socio titular y fundador de Sitton, Guindi & Jamous Abogados, desde el año 2014, firma que tiene como principales áreas de practica el litigio civil en sus áreas de litigio mercantil, derecho de propiedad intelectual, derecho corporativo y derecho inmobiliario.



Isaac Sitton Sutton,
Director

Gerencia de Ventas de la Sociedad Mercantil denominada Comercializadora Azul de Pinturas S.A. de C.V., del año 1995 al 1997, pasante del Despacho Jurídico Martínez y Vega, S.C., en el área de litigio civil y mercantil, del año 1997 al 1999, socio fundador del Despacho Medina, Aiza, Sitton y Bejar S.C., Despacho especializado en las áreas de litigio civil y mercantil, así como materia penal en fase de averiguación previa y proceso penal, del año 1999 al 2003, socio fundador del Despacho Sitton y Bejar S.C., Despacho especializado en las áreas de litigio civil y mercantil, y derecho corporativo, del 2003 al año 2008 dos mil ocho, socio titular del Despacho Sitton Sutton y Asociados S.C., de enero de 2009 a Noviembre del 2014, actualmente Socio Titular del Despacho Sitton Guindi & Jamous S.C. desde noviembre del 2014 a la fecha.

SEMINARIO

CÓMO HACER NEGOCIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

CUMPLIÓ 25 AÑOS DE PRESENTACIONES INTERNACIONALES

ARGENTINA - BOLIVIA - CHILE - COLOMBIA - ECUADOR - MADRID

MÉXICO - PERÚ - VENEZUELA



Durante todo este tiempo hemos venido presentando en latinoamérica nuestros seminarios internacionales Cómo hacer Negocios en los Estados Unidos, 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 130.000 personas han asistido a estos eventos que organizamos en las principales capitales iberoamericanas para conocer de cerca y de la mano de profesionales muy preparados y experimentados en 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 más 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 25 años de existencia ha ofrecido más de 300 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. 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 más clientes exitosos haciendo negocios de la manera más 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 más importantes y accesibles para usted hacer del sueño americano una realidad.

Les esperamos en nuestra próxima presentación.
Para asistir escribanos a: info@negociosconusa.com

INTRODUCCIÓN

Información muy importante: Advertencia legal.

El contenido de esta guía no pretende sustituir el buen asesoramiento por parte de un abogado o firma de abogados con experiencia en inmigración ni que base sus decisiones en lo aquí escrito.

Reiteramos, parte de este contenido puede variar si surge alguna modificación de las Leyes de Inmigración o disposición que modifique el fundamento en las que fueron basadas, por lo que el mismo no constituyen un documento legal.

Usted debe consultar con su abogado su caso particular.

Después de gran cantidad de años de experiencia trabajando directamente con personas de varios países para atender sus necesidades inmigratorias y en algunos casos para llevar a cabo la gestión de inversiones, nos dimos cuenta que una “Guía Práctica”, como la que estamos presentando podría ser de gran utilidad.

Al diseñarla, pensamos en todos nuestros clientes y en las personas que por distintas razones desean llevar a cabo algún tipo de negocios en los EEUU y después de tantos años de atender gran cantidad de casos, no dudamos que estamos en condiciones de dar la mejor alternativa para cada uno que se presente.

Hemos recopilado en este documento los temas que consideramos más importantes para darle el marco legal más adecuado a cualquier tipo de consulta que brindemos.

Complementamos esta guía con nuestro website corporativo, con nuestras revistas, con los eventos que organizamos periódicamente con los que llegamos a

miles de personas y clientes internacionales anualmente.

Le dimos prioridad al tema inmigratorio y detallamos las Visas con las que más trabajamos e incluimos el Programa EB-5, para los casos en los que nuestros clientes deseen buscar la Residencia Permanente o clásica “Green Card”.

En relación al programa mencionado, es conveniente aclarar que somos muy aplicados en la selección de centros regionales y trabajamos con las mejores alternativas del mercado actualmente.

Hay gran cantidad de estos centros en todo el país, precisamente con fecha 5 de febrero del 2018, USCIS informó la aprobación 898 de los cuales solo un pequeño porcentaje son realmente efectivos y este es un hecho que lo hemos tenido muy en cuenta para todos nuestros asesoramientos y procesos.

Finalmente esperamos que aprovechen este contenido y quedamos a su entera disposición para atender cualquier tipo de consulta.

PARTE I

GUÍA PARA ABRIR UN NEGOCIO EN ESTADOS UNIDOS

I. INTRODUCCIÓN

Después de más de 25 años conduciendo seminarios, rondas de negocios, distintos tipos de reuniones y foros sobre el tema de “Cómo hacer negocios en los EEUU”, surgía en la mayoría de los casos la pregunta de cómo iniciar un negocio, qué pasos se debían dar para lograrlo y con qué marco legal.

Ante esta situación y después de haber distribuido más de 150.000 ejemplares de nuestra revista, también con el mismo nombre de nuestros seminarios, consideramos oportuno recopilar gran cantidad de nuestros propios artículos y presentaciones y extractarlos a manera de guía como lo que estamos presentando a través de este documento.

Dimos mucha importancia a la parte de contar con un buen “Plan de Negocios” dado que nuestra experiencia nos ha demostrado que cuando nos encontramos con personas que lo han desarrollado, lo aplican, lo actualizan y lo siguen durante todo el proceso del negocio están mucho más cerca de lograr el éxito que los que tratan de obviar esta etapa.

El primer paso, y el más importante ante la disyuntiva de crear un negocio en este país, es determinar si crearlo es lo más adecuado para uno. Iniciar una pequeña empresa es una tarea muy estresante y nosotros a través de todo el material que presentamos, pretendemos marcar un camino para llegar a ser dueños de un pequeño negocio y ayudar al interesado ofreciéndole una guía para que lo acompañe en todas sus etapas.

Iniciemos el proceso con una autoevaluación para determinar las fortalezas y debilidades propias del interesado. Ser propietario de una pequeña empresa puede ser extremadamente difícil y conocer sus propias fortalezas y debilidades ayudará a centrarse en lo que uno mejor sabe hacer y al mismo tiempo encontrar maneras de mejorar o compensar las debilidades puestas de manifiesto.

Conviene recordar que el que inicia un negocio es un líder y depende de uno mismo fijar la guía para que se logren los resultados esperados. Muchas veces hay personas que no son capaces de confiar en un equipo como lo harían trabajando para otras personas.

Cuando uno es dueño de su propio negocio va a estar a cargo de múltiples áreas y puede suceder que no tenga experiencia previa con eso. La apertura de una pequeña empresa significa decisiones rápidas sobre los proyectos previstos, situaciones no planificadas y oportunidades espontáneas.

Si para el que inicia un negocio el correr riesgos lo ve como una oportunidad entonces podría ser la persona adecuada para emprender esa iniciativa.

Ahora como propietario necesitará constantemente tomar decisiones importantes, a veces con muy poco tiempo y bajo grandes presiones.

Cuando uno está comenzando su negocio normalmente se enfrenta a meses de incertidumbre financiera y gastos inesperados. Hay que estar seguro de que se cuenta con suficientes ahorros para ayudar a sobrellevar los altibajos financieros del negocio que se puedan presentar.

II. ELEMENTOS A CONSIDERAR

Si uno está pensando en iniciar un negocio propio, lo primero que se debe hacer es conocer los temas relacionados con este proceso y salir al encuentro de información para que el mismo sea exitoso.

Hay que tener en cuenta que este inicio es una tarea increíblemente desafiante y que es necesario atender gran cantidad de detalles que suelen ser muy tediosos pero necesarios para cumplir con todas las disposiciones vigentes.

A. Seleccionar estructura

La estructura empresarial que elija tendrá consecuencias legales e impositivas y por tal razón es necesario conocer los diferentes tipos de corporaciones y tratar de seleccionar la que mas se ajuste a las propias necesidades y conveniencias.

B. Elegir el nombre y completar registro

Elegir y registrar el nombre de su empresa es un paso fundamental para operarla legalmente.

C. Obtener licencias y permisos

Para operar su empresa de manera legal, existen determinadas licencias y permisos federales y del estado que se necesita obtener. Como propietario de una pequeña empresa, está sujeto a algunas de las leyes y regulaciones que se aplican a las grandes corporaciones. Es importante obtener la identificación impositiva y entender cuáles son los beneficios y requisitos.

D. Elegir ubicación y contratar personal

Para este proceso es importante el apoyo local, ya que el secreto es aprovechar las experiencias que han vivido otros inversionistas. Para esta importante labor es clave conocer las leyes laborales y de empleo para asegurarse de que se cumplan con todos los requerimientos legales.

seguir para satisfacerlas, dentro de lo posible, plenamente.

A veces ese mercado puede ser demasiado pequeño para sostener las expectativas en base al nuevo negocio y es por eso que es importante determinar qué tan grande y qué porcentaje del negocio le proporcionará dicho mercado.

Muchas veces el entrar al mundo de las franquicias es una forma menos arriesgada de ser dueño de su propio negocio. Nosotros sabemos y tenemos accesos con nuestro equipo de trabajo a gran cantidad de franquicias para elegir en más de treinta rubros. El desafío es elegir cuál de todas estas alternativas es la más adecuada en base a lo que uno sabe y desea hacer.

Los negocios domésticos o sea aquellos que se pueden desarrollar informalmente desde su hogar tienen una serie de beneficios, pero es importante mantener un entorno profesional en la oficina de su casa. Algunas preguntas importantes que debe hacerse usted mismo, si desea abrir una oficina en casa:

¿Puedo fácilmente cambiar de trabajo doméstico a responsabilidades de trabajo de negocios?

¿Soy lo suficientemente disciplinado para mantener un horario estricto?

¿El aislamiento de una oficina en casa podrá afectar mi productividad?

Hay que tener en cuenta que las empresas domésticas tienen que cumplir con las mismas leyes y reglamentos que afectan a los negocios en general independientemente de su tamaño.

III. LA IDEA DEL NEGOCIO

A. Diferentes tipos o alternativas

Es importante entender el mercado donde uno va a tener que interactuar con el negocio y el tipo de contribución única que sus productos y/o servicios harán en este mercado y dentro de lo posible con algún poder diferenciador.

Son variadas las alternativas de negocios que se pueden abrir, tales como: un negocio basado en el hogar, un servicio, la venta de un nuevo producto de marca, la compra de un negocio existente, la apertura de una franquicia y otros. En todos los casos, hay que tener bien claro quiénes van a ser los potenciales clientes y que posibles cantidades de productos o servicios se van a poder producir o vender, al menos en los primeros seis meses de operación.

Hay que tener muy en cuenta cuáles son las necesidades no satisfechas en el mercado y programar los pasos a

B. Plan de negocios

1. Conceptos básicos

Una vez elegido el tipo de negocio que desea abrir, es importante preparar un detallado "Plan de Negocios" y esto sin duda puede ser un proceso muy largo, y puede que tenga que consultar a varias personas para llegar a diseñar algo bien práctico y en especial que represente la realidad del mercado.

Un plan de negocios tiene cuatro componentes básicos: las estrategias, acciones a seguir, factores críticos de éxito y estados financieros proyectados. Usted tendrá que preparar planes de negocios en muchos casos para presentar ya sea a instituciones financieras o a inmigraciones ante los requerimientos para obtener una visa de inversión.

Existen en líneas varios ejemplos concretos de estos planes y es muy importante analizarlos al máximo para sacar más ideas en la confección del propio.

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 qué 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.

2. Algunas 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.

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.

IV. ESTRUCTURACIÓN DE UN NEGOCIO

A. Aspectos Generales.

La estructura legal de su nuevo negocio determinará la declaración de impuestos que va a presentar. Hay impuestos básicos exigidos por el gobierno federal: impuesto sobre la renta, impuesto por cuenta propia, los impuestos para los empleadores y otros.

La información que sigue en esta sección sólo sirve para ayudarle a comenzar el proceso y de ninguna manera es un sustituto del asesoramiento profesional.

Cuando se está considerando la empresa que se va a formar, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- El tamaño y la naturaleza de su negocio.
- Los beneficios o pérdidas esperadas durante su operación.
- La integración del capital.
- La formalidad y el nivel de la estructura.
- La vulnerabilidad de la empresa.
- Las consecuencias fiscales para su negocio.
- La facilidad de concretar las transferencias.
- La necesidad de que las ganancias sean reinvertidas.
- La cantidad deseada de responsabilidad personal.
- Las opciones para la generación de capital.

B. Propietario único

Este es el tipo más simple de estructura empresarial para establecer y la gran mayoría de las pequeñas empresas empiezan como empresas individuales. Está a cargo de la persona humana sin inversores externos, por lo que el propietario de la empresa es el único dueño.

- Más sencilla su integración, menos costoso y total control para tomar decisiones.
- Beneficios a través de la declaración de impuestos personales del propietario.
- Fácil de disolver y con terminación en la muerte de su titular.
- El propietario tiene la responsabilidad ilimitada que se extienden a las acciones de los empleados o agentes que actúan en nombre del propietario. Ellos son responsables de la deuda relacionada con el negocio y se pueden colocar los activos personales en riesgo.
- Puede ser difícil para la recaudación de fondos y muchas veces están limitados a utilizar fondos personales.
- Ahorros o créditos de consumo.

C. Sociedad General

Una sociedad general es cuando dos o más personas entran en un acuerdo para compartir la propiedad y operar un negocio juntos. Al igual que en una propiedad única los propietarios son responsables de la empresa, y hay poca distinción entre la empresa y el propietario.

Un acuerdo escrito formal no es necesario cuando se forma una asociación, pero es muy recomendable hacer uno; de lo contrario cualquier disputa será resuelta de acuerdo con la ley del estado donde se encuentra principalmente la asociación.

- Son relativamente fáciles de establecer.
- No hay impuestos pagados en el nivel de negocio, en lugar de ello los socios gravan sobre los ingresos que reciben de la empresa.
- La asociación puede tener una vida útil limitada, según el acuerdo hecho por los socios.
- Cada socio es conjunta o separadamente responsable de las deudas de negocios o reclamación similar a un propietario único.

D. Sociedad de responsabilidad

limitada

Las sociedades limitadas son más complejas y formales que las sociedades generales. Limitan la responsabilidad de los socios a la vez que limitan sus decisiones de gestión, lo que los hace más atractivos para los inversores a corto plazo. Los límites a la responsabilidad dependen del porcentaje de inversión de cada socio en la empresa.

Una asociación con responsabilidad limitada es muy similar a una sociedad general, pero con mayor protección de responsabilidad para los socios. Se forman mediante la presentación de un Certificado de Asociación con la oficina estatal correspondiente, pero no todos los estados reconocen estas asociaciones y otros las limitan a los grupos profesionales.

V. TIPOS DE CORPORACIONES

En los En los EEUU hay básicamente tres tipos de corporaciones: la “C”, la “S” y la “LLC” (Compañías de Responsabilidad Limitada). Todas las empresas tienen que convertirse en corporaciones “C” antes de eventualmente elegir su metamorfosis final. Este tipo de corporaciones, “C” son simplemente corporaciones y pagan impuestos bajo el Capítulo C del código del IRS, que es de donde proviene el nombre. Esto quiere decir que la misma corporación es una entidad legal responsable de sus propias deudas y paga sus propios impuestos.

Los propietarios de una corporación “C” se llaman accionistas y permanecen protegidos de la responsabilidad por las acciones de la compañía. Ellos pagan sus impuestos sobre los dividendos recibidos de las acciones personales.

En cuanto a la Corporación S, podemos decir que es la que elimina toda posibilidad de tener doble imposición en el manejo de la empresa. En este tipo de corporación, todos sus beneficios se gravan a los accionistas de la empresa y a propietarios de negocios, sin impuestos corporativos federales adicionales.

Uno sólo tiene que pagar una declaración anual de impuestos a través del formulario 1120S. Los ingresos, utilidades, gastos y pérdidas de este tipo de corporación se dan a conocer en todo este formulario. Una corporación “S” es una empresa que ha recibido la designación del Sub-capítulo S del IRS.

Los accionistas de la corporación “S” entregan unos formularios separados llamados K-1 y con ellos se reportan los ingresos que los accionistas reciben a través de la corporación y sus declaraciones de impuestos. Los empleados de una corporación S también se gravan con sus impuestos presentados por la empresa.

Es necesario que la corporación “S” presente sus declaraciones de impuestos, puntualmente en los plazos estipulados. Si por alguna razón el plazo no se cumple, se ofrece un tiempo extra de seis meses para presentar los impuestos. Si, una vez más hay otro retraso, se ofrece la opción de seleccionar su estado para el año siguiente.

Para que un negocio pueda elegir ser una corporación S, sus accionistas, tanto actuales como potenciales tienen que dar su consentimiento. Sin ningún tipo de consentimiento, la elección de la corporación S no se considera válida.

La alternativa LLC es básicamente el acrónimo de Sociedad de Responsabilidad Limitada, que tiene muchas ventajas fiscales. Mientras que estas empresas ofrecen atractivos límites de la responsabilidad personal y ofrecen mejores ventajas fiscales, la sociedad de responsabilidad limitada trabaja en una combinación de estas características. En el proceso, la LLC, básicamente, ofrece protección contra cualquier responsabilidad personal con una gran cantidad de ventajas fiscales.

Una LLC es preferible a una corporación S o C, no sólo para estos puntos, sino también porque son más flexibles que las corporaciones. Además de esto, todos los aspectos legales que están conectados a la marcha de la LLC son menos formales.

En términos de las leyes fiscales federales, la LLC tiene flexibilidad en el acceso a ventajas fiscales. Con más de un socio la firma se considera una asociación a la vez que si tiene múltiples socios o propietarios entonces es tratada como una corporación S o C.

Las sociedades de responsabilidad limitada unipersonales son consideradas ya sea como propietario único o como una corporación C o S.

Las principales ventajas fiscales de una LLC se deben al hecho de que es capaz de evitar la doble imposición y que sus dividendos no están gravados. En una LLC, sus ingresos no están sujetos a la imposición inicial y sólo cada miembro es gravado sobre las asignaciones individuales. Sin embargo, algunas sociedades de responsabilidad limitada tienden a tener impuestos de franquicia en ellos o pueden tener algunas cuotas anuales a pagar.

VI. REGISTRO DE NEGOCIOS

Existen distintas formas de concretar el registro de la empresa en base a su tipo y lugar de operación.

A. Registro como único propietario

1. Nombre

Elegir un nombre para su nuevo negocio y comprobar si está disponible. Puede comprobar la disponibilidad del nombre de la base de datos a nivel federal en:

www.uspto.gov/trademarks/index.jsp

En ámbito estatal en: www.sunbiz.org.

2. Registro

Registrar su negocio con las regulaciones federales, estatales y los gobiernos locales. Aunque no es necesario, puede registrar su nombre comercial como marca registrada federal y / o estatal. Si va a realizar negocios con un nombre que no sea su propio nombre, necesitará solicitar un “nombre comercial ficticio - DBA” con el estado de la Florida.

Además, si va a abrir un negocio dentro del condado Miami-Dade tendrá que solicitar un recibo de impuesto comercial en el condado y municipal.

B. Cómo formar una Sociedad General

1. Nombre

Elegir un nombre para su nuevo negocio y comprobar si está disponible. Puede comprobar la disponibilidad del nombre de la base de datos en:

A nivel Federal: www.uspto.gov/trademarks/index.jsp

En ámbito estatal en: www.sunbiz.org.

2. Registro

Registrar su negocio con las regulaciones federales, estatales y los gobiernos locales. Aunque no es necesario que uno pueda registrar nombre comercial como marca federal y / o estatal. Si va a realizar negocios con un nombre que no sea su propio nombre, necesitará solicitar un “Nombre Comercial Ficticio - DBA” con el estado de la Florida.

3. Formularios

Los formularios requeridos para formar una Sociedad General se encuentran en esta dirección:

http://form.sunbiz.org/cor_gp.html.

4. Recibo

Además, si va a abrir un negocio dentro del condado Miami-Dade tendrá que solicitar un recibo de impuestos de negocios en el condado y municipal.

C. Cómo formar una sociedad limitada

1. Nombre

Elegir un nombre para su nuevo negocio y comprobar si está disponible. Dado que hay varias normas a aplicar siempre es bueno consultar con un profesional para evitar demoras. Al igual que en los casos mencionados, se puede comprobar la disponibilidad del nombre de la base de datos en estos dos lugares:

A nivel federal en: www.uspto.gov/trademarks/index.jsp

En ámbito estatal en: www.sunbiz.org.

2. Registro

Registrar su negocio con las regulaciones federales, estatales y los gobiernos locales. Aunque no es necesario, puede registrar su nombre comercial como marca registrada federal y / o estatal. Si va a realizar negocios con un nombre que no sea su propio nombre, necesitará solicitar un “nombre comercial ficticio” con el estado de la Florida.

3. Estatutos

Preparar los estatutos de la organización para ser presentados ante el Departamento de Estado de Florida, División de Corporaciones. Estos documentos y documentos adicionales asociados con la formación de una LLC se pueden encontrar en línea en:

http://form.sunbiz.org/cor_gp.html.

4. Recibo

Además, si va a abrir un negocio dentro del condado Miami-Dade tendrá que solicitar un recibo de impuestos de negocio en el condado y municipal.

D. Cómo formar una Corporación

1. Nombre

Elegir un nombre para su nuevo negocio y comprobar si está disponible. La ley de Florida requiere que el nombre de la corporación contenga en el nombre estas últimas palabras: “corporación”, “empresa”, “incorporado”, “Corp.”, “Inc.” o “Co. Otras reglas pueden aplicarse, y lo que se recomienda consultar con un profesional.

2. Normas básicas

La corporación también debe cumplir con las siguientes normas básicas:

- a. Contener en su estructura al menos un director.
- b. Los directores deben tener por lo menos dieciocho años de edad.
- c. Los directores no tienen que ser residentes del

Estado de Florida o accionistas a menos que se indique lo contrario en los estatutos de la sociedad.

3. Documentos adicionales

Los estatutos deben ser presentados ante el Departamento de Estado, División Corporaciones. Estos documentos y los adicionales asociados con la formación de una empresa se pueden encontrar en línea en:

http://form.sunbiz.org/cor_form.html

4. Recibos

Si va a abrir un negocio dentro del condado Miami-Dade tendrá que solicitar recibos de impuestos de negocios en el condado y municipal.

VII. IMPUESTOS

A. Aspectos generales

Esta sección está destinada a dirigirlo con los recursos adecuados para ayudarle con la preparación de impuestos de su negocio. No hay duda que esta es la parte muy sensible de la operación de una empresa y siempre se debe contar con asistencia de un contador con licencia americana. Es el que mejor le puede guiar ante la alternativa de cuanto se puede deducir y de qué forma estar siempre cubierto y cumplimentando todas las directivas del IRS.

Es conveniente acceder a la información de impuestos que brinda el IRS y que es gratuita: www.irs.gov

También puede visitar:

<http://www.irs.gov/businesses/index.html>

para obtener información detallada de impuestos de negocios o puede contactar a la oficina local.

El IRS ofrece un taller interactivo en línea para ayudar a propietarios de pequeñas empresas a aprender sobre sus derechos y responsabilidades de impuestos federales. Se puede acceder a él en línea en:

www.tax.gov/SmallBusinessTaxpayer

B. EIN

El Número de Identificación Patronal Federal (EIN) es un número de nueve dígitos utilizado por el IRS para identificar las cuentas fiscales de los empleadores y algunos otros que no tienen empleados. Para su aplicación es necesario utilizar la Forma SS-4.

1. Cuando es necesario el EIN

Si usted tiene empleados, si opera su negocio como una

corporación o asociación, si retienen impuestos sobre la renta, si tiene un plan Keogh, o sea de retiro calificado para individuos que trabajan por cuenta propia ofreciendo servicios profesionales, dueños de negocios y si está involucrado con cualquiera de los siguientes tipos de organizaciones: Fideicomisos, con excepción de algunos que son revocables propiedad del otorgante, entonces si necesita el EIN.

2. Cómo puedo obtener un EIN

Se debe llenar un formulario del IRS SS-4 y depositarlo en poder del IRS. Puede recibir EIN en línea y usar inmediatamente para presentar una declaración o hacer un pago.

3. Registro para Impuestos sobre Ventas en la Florida

En general todas las empresas que efectúen ventas en el estado de Florida están sujetos al impuesto sobre las ventas. A continuación se muestra una lista parcial de las actividades profesionales imponibles:

- Las ventas de artículos sujetos a impuestos en las tiendas.
- Reparaciones o modificaciones de propiedad personal tangible.
- Alquiler, arrendamiento o derechos de uso sobre bienes inmuebles.
- Alquiler de alojamientos de vida a corto plazo (por ejemplo: habitaciones de motel / hotel, playa, casas, condominios, complejos de multipropiedad, casas de vacaciones, parques de viajes, etc.).
- Alquiler o arrendamiento de bienes personales (vehículos, maquinaria y equipo).
- Cargos por su admisión en cualquier lugar de diversión, deporte o recreación.
- Manual de clubes privados que proporcionan la aptitud física recreativa o instalaciones.
- Fabricación o producción de bienes para la venta al por menor.
- Importación de bienes de cualquier estado o país. .
- Contratos de garantía de servicio de venta.
- Utilización en forma regular de productos de venta por correo sin impuesto.
- Máquinas expendedoras o de esparcimiento.
- Proporcionar servicios sujetos a impuestos.

4. Qué formularios necesito?

Se debe presentar una “Solicitud de impuestos de negocios de la Florida” o DR-1 ya sea en línea, por correo, o en persona.

VIII. EN RESUMEN

Después de haber presentado con detalle todos os aspectos que hay que tener para abrir un negocio se presenta a manera de resumen esta lista de las acciones que son necesarios realizar:

- Consultar con profesionales reconocidos sobre la idea de lanzar un negocio.
- Preparar un Plan de Negocios.
- Registrar su empresa
- Analizar alternativas para Corporaciones Extranjeras.
- Presentar Documentación solicitada.
- Estudiar la parte reglamentaria
- Obtener el Número de Identificación del Empleador. (EIN Number)
- Preparar de Reporte Anual.
- Recolectar Impuestos.
- Registrar la marca
- Definir nombre ficticio. (Doing Business as: DBA)
- Definir calificación de la corporación.
- Retener Impuesto sobre el ingreso federal o de seguridad social
- Retener impuesto sobre ingresos corporativos de Florida.
- Considerar Ventas y Uso de Impuestos.
- Considerar impuesto sobre Propiedad Personal Tangible o de Estado Real.
- Considerar impuesto sobre Propiedad Personal Intangible.
- Gestionar licencias ocupacionales.
- Estudiar requisitos como corporación extranjera.
- Gestionar seguros para remuneración de empleados.
- Considerar seguro de pérdida y responsabilidad.
- Contemplar impuesto sobre el desempleo.
- Analizar la necesidad de obtener otras licencias.
- Abrir cuenta bancaria.
- Lograr presencia en las Redes Sociales y crear un Website
- Consultar aspectos inmigratorios. (Determinar las visas más adecuadas).

PARTE II

INMIGRACIÓN USA

DESCRIPCIÓN DE LAS VISAS DISPONIBLES

Existen en los EEUU una gran cantidad de visas y después de varios años de experiencia con el proceso de los mas variados requerimientos nos concentramos en las que nosotros pudimos apreciar, son las difundidas y requeridas por los diferentes tipos de inversores, artistas, científicos, estudiantes o personas que desean hacer negocios y/o trabajar en los EEUU.

Estas son las seleccionadas:

VISA L-1

Esta Visa es para directivos, ejecutivos, gerentes o técnicos especializados de una empresa que han trabajado para una compañía fuera de los Estados Unidos, por lo menos uno de los tres últimos años y que supervisará una matriz, subsidiaria, sucursal o función esencial de dicha compañía.

Esta Visa le permite a la persona permanecer en el país por un máximo de 7 años y con visa puede cambiar su condición legal a la de residencia permanente de la siguiente manera: Si la compañía en los Estados Unidos tiene menos de un año de existencia cuando aplica inicialmente para la Visa L-1, después del primer año puede aplicar para una extensión de la misma y con la aprobación de la extensión, puede inmediatamente comenzar su proceso para la obtención de la residencia permanente.

Los solicitantes de esta Visa debe demostrar que ha trabajado por lo menos un año en la compañía extranjera en capacidad administrativa, ejecutiva o en una posición que requiere de conocimientos especiales, así como también demostrar que vendrá al país a trabajar temporalmente para esa compañía, su subsidiaria, filial o sucursal. Actualmente, las Visas L-1 son otorgadas con frecuencia, principalmente para nuevas operaciones por el plazo de un año y para obtener extensiones, habría que

demostrar que entre otros, la subsidiaria, filial o sucursal estadounidense está operando comercialmente.

El conocimiento debe ser pertinente a la organización en sí misma y estar directamente implicado en la expansión del comercio, además de permitir al negocio competir en el mercado. Una descripción inadecuada del trabajo a desempeñar puede resultar en la negación de la Visa.

Las regulaciones de inmigración requieren un contrato de alquiler o una escritura de propiedad para demostrar que la compañía tiene verdaderamente un sitio "físico" en donde hacer negocios en los Estados Unidos. Hay también regulaciones especiales que se le aplican a las nuevas oficinas.

Hay que presentar documentación extensiva para obtener esta clase de Visa. El Departamento de Inmigración puede solicitar pruebas en el sentido de que la compañía realmente existe en los dos países. Lo anterior puede incluir los documentos de constitución de la sociedad, declaración de impuestos, registros, licencias, contratos de empleo y documentación que demuestre transferencias de fondos o bienes y personal a los Estados Unidos.

En primera instancia, la Visa es solicitada en territorio

estadounidense en la Oficina de Inmigración que tiene competencia en el lugar en donde está ubicada la oficina filial o subsidiaria. Luego, si es aprobada, la aplicación se envía al Consulado o Embajada correspondiente al domicilio de la empresa solicitante en los Estados Unidos.

El hombre de negocios debe presentarse con su pasaporte en la Embajada o Consulado para recibir su Visa, la cual será estampada en su pasaporte. El cónyuge e hijos califican de esta manera para la obtención de Visas L-2 (Familiares dependientes o acompañantes). Con esas Visas, la familia puede vivir en los Estados Unidos y los niños asistir a la escuela.

VISAS E (E-1 Y E-2)

La Visa E es muy respetada pues está auspiciada por un tratado de inversión bilateral entre EE.UU. y el país de donde la persona es originaria. Hay dos tipos de Visa E: la Visa E-1 y la Visa E-2. La Visa E-2 se diferencia de la E-1 en que ésta no exige que exista una empresa en el país que se está utilizando para calificar por el tratado.

Lo que se requiere es que exista una inversión en una actividad comercial en EE.UU. Esta Visa se origina en el Consulado y el trámite es frecuentemente rápido pues los Consulados tienen ventanillas y cónsules especiales para procesar visas de este tipo.

El cónyuge e hijos menores de 21 años solteros están bajo el amparo de esta visa. Los hijos, por ejemplo, pueden asistir a la escuela mientras la visa está vigente.

Dado que la Visa E es bilateral, se aprueba de acuerdo en base a tratados. Por lo tanto, ocurre muchas veces que el gobierno de un país quiere aprobar una solicitud de Visa pero su Congreso no, así que no todos los países tienen derecho a solicitar la Visa. A continuación los países latinoamericanos que pueden solicitarla:

La Visa E-1: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, México y Paraguay.

La Visa E-2: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Panamá y Paraguay.

Los beneficiarios de estas Visas pueden viajar cuando quieran una vez que sus Visas estén plasmadas en sus pasaportes. No necesitan un permiso de trabajo como tal a menos que quieran solicitarlo, pues la propia Visa los hace elegibles para trabajar y residir en este país.

Para efectos prácticos sí pueden vivir en EE.UU. pues mientras el negocio inicial continúe, las Visas son renovables sin embargo, es crucial entender que son Visas de no-inmigrante que exigen que por lo menos se salga del país para ser renovadas.

Visa E-2

Esta visa permite a los empresarios extranjeros, sus familias y empleados vivir y trabajar temporalmente en EE.UU.

Descripción

La inversión debe ser activa. Esto significa que el dinero invertido debe ser utilizado para producir verdadera Esta Visa (No Inmigrante) está disponible para personas que desean entrar a los EE.UU. únicamente para desarrollar y dirigir la operación de una empresa por la cual la persona ha invertido o está activamente en el proceso de invertir una cantidad sustancial de capital.

Las personas que aplican a la misma deben ser dueños del negocio a implementar, siempre y cuando su país de origen tenga un convenio económico con los EE.UU.

Por lo menos el 51% de las acciones de la compañía que se cree o que se adquiera deben estar en poder del solicitante.

Requisitos para mercancía o servicio.

Por ejemplo: una inversión en un lote no sería considerada activa, pero si la inversión fuese acompañada con una propuesta de desarrollo de planes con las autoridades y contratos de construcción, sería activo. Es recomendable que la inversión se lleve a cabo antes de someter la

aplicación.

USCIS y el Departamento de Estado permiten el uso de una cuenta de un fiduciario para proteger al solicitante en caso de que se niegue la Visa. Se deben presentar evidencias de que la inversión será activa, y esto puede suceder cuando se compra un negocio ya en marcha.

Los inversionistas deben manejar la compañía y ejercer un control de intereses en el negocio. (Se recomienda que la inversión ocurra antes de someter la aplicación).

La inversión debe ser substancial. No está definido ningún monto, USCIS y el Departamento de Estado requieren que la cantidad invertida sea proporcional al valor total del negocio o que la cantidad sea típicamente considerada necesaria para establecer un negocio viable en ese campo. La Ley no indica ni un mínimo ni un máximo de inversión.

Todos los países que califican a nivel mundial:

Albania, Argentina, Armenia, Austria, Australia, Azerbaiyán, Bahráin, Bangladesh, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Canadá, Camerún, Chile, China (Taiwan), Colombia, El Congo, Costa Rica, Croacia, República Checa, Ecuador, Egipto, Estonia, Etiopía, Finlandia, Francia, Georgia, Alemania, Granada, Honduras, Irán, Irlanda, Italia, Jamaica, Jordania, Kazajstán, Corea del Sur, República Kirguisa, Letonia, Liberia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, México, Moldavia, Mongolia, Marruecos, Países Bajos, Noruega. Omán, Pakistán, Panamá, Paraguay, Filipinas, Polonia, Rumania, Senegal, Serbia y Montenegro, Singapur, Eslovaquia, Eslovenia, España, Sri Lanka, Surinam, Suecia, Suiza, Tailandia, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Uruguay, Reino Unido, Yugoslavia.

MUY IMPORTANTE: Cabe destacar que no califican para este tipo de Visa: Venezuela, Portugal y Brasil.

Documentación necesaria para calificar:

1. Hacer una inversión en los EEUU.
2. Poseer un Plan de Negocios, explicando los pasos básicos de la compañía, servicios, productos ofrecidos, proyecciones, análisis FODA y todos los elementos que aseguren que se contempla el

comportamiento de la operación de la empresa por lo menos por 5 años. Debe estar detallado el Organigrama, plantilla de personal, funciones y Cash Flow. Descripción detallada de funciones y de la posición del solicitante y salario, así como también la persona que supervisa.

3. Formación de la compañía y detalle de las acciones que se han repartido.
4. Contrato de arrendamiento y licencia Ocupacional.
5. Número Federal de la compañía y estados de cuenta bancarios.
6. Fotos del interior y exterior del negocio.
7. Si han cambiado del caso inicial, los artículos de incorporación u organización y el reglamento de la corporación. Ajustes al "Plan de Negocios" si es necesario.
8. Estados de cuenta bancarios de los últimos 12 meses.
9. Copia de las declaraciones de impuestos o extensiones solicitadas.
10. Facturas de teléfonos y anuncios del directorio telefónico.
11. Factura de compras y ventas efectuadas en los últimos 12 meses.
12. Correspondencia importante recibida o enviada. Registro formal.
13. Contrato como evidencia de la actividad comercial.
14. Nómina de la compañía de los últimos 12 meses si hubo cambios al Plan de Negocios.
15. Documentación que muestre la actividad comercial de la compañía.
16. Ultimas declaraciones de impuestos trimestrales del empleador (forma 941 y UCT-6)
17. Estados financieros último año (Balance General - Estado de Ganancias y Pérdidas).

Origen de Fondos de Inversión

1. Estados de cuenta bancarios.
2. Venta de activos (escrituras) mostrando origen de ahorros.
3. Estados financieros personales.
4. Documentos de la compañía en el extranjero, mostrando participación e ingreso.
5. Evidencia de ingreso de dinero a EE.UU. (transferencia o declaración de aduanas).
6. Otra evidencia del origen de la inversión, incluyendo ahorros, pagarés, etc.

VISA H1-B

Si una compañía norteamericana lo quiere contratar para trabajar en el territorio de los Estados Unidos, podría solicitar este tipo de visa. LO que estas visas de trabajo tienen en común es que quien las solicita es una compañía estadounidense y lo hace con la finalidad de que un extranjero pueda venir a trabajar para esa compañía en especial, con un propósito en particular y por un tiempo específico.

Visas H-1 son otorgadas a personas con méritos y personas con ocupaciones especializadas, capaces de prestar servicios de naturaleza excepcional en el país, es decir que la persona es “profesional” que tiene un grado de habilidad o reconocimiento muy por encima de lo que se encuentra ordinariamente en su mercado de especialidad o trabajo.

Los arquitectos, ingenieros, abogados, médicos, cirujanos, maestros, así como otras ocupaciones que puedan ser clasificadas y documentadas como “profesionales” están incluidas. Hay que destacar que una persona no sólo debe ser profesional sino que el trabajo ofrecido debe requerir los servicios de un profesional.

El solicitante puede ser un profesional pero si el trabajo ofrecido consiste en labores no profesionales o requiere las habilidades de otra profesión, no le será otorgada la Visa.

Visa de no inmigrante H-1B, llamada también Visa de profesional, debe ser solicitada por una empresa norteamericana que desee contar con los servicios temporales de un profesional que tenga el grado de bachiller universitario (bachelor), equivalente a un mínimo de cuatro años de estudios superiores o que tenga doce años de experiencia profesional documentada. La Visa debe ser pedida ante el CIS por la empresa contratante.

En general, su empleador deberá comprometerse a pagarle un salario por encima del promedio, dado que esta Visa corresponde a profesionales calificados.

El trámite se inicia en el Departamento de Trabajo, donde el empleador debe presentar un Labor Condition Application, LCA (Solicitud de Condiciones de Trabajo) y una vez aprobado continúa luego en el CIS (inmigración).

VISA EB-5

Programa de residencia permanente en los EEUU es el que permite obtener este tipo de visa y es considerada una excelente oportunidad para los inmigrantes-inversionistas de todas partes del mundo, en especial para los Latinoamericanos.

Todos los años muchos inversionistas latinoamericanos se acercan a nuestras oficinas para ver qué posibilidades tienen de establecerse legalmente en los EE.UU. y una vez que analizamos su perfil podremos indicarles cuál es la categoría más apropiada para establecerse junto con su familia y emprender sus negocios, inversiones, etc. en este país.

La categoría de residencia EB-5 es la vía para aquellos que deseen obtener su residencia y al mismo tiempo

aprovechar las oportunidades de negocios y de inversión. La Agencia de Inmigración, Servicios de Inmigración de los EEUU (USCIS), otorga residencia a personas que inviertan como mínimo un millón de dólares y creen 10 empleos en al menos dos años de operaciones. USCIS tiene una cantidad de 10.000 residencias disponibles al año por esta importante vía y que nosotros consideramos como una excelente oportunidad para los empresarios e inversionistas de otros países, en especial de Latinoamérica.

Esta categoría no es nueva, fue creada en 1990 con el propósito de estimular la economía, crear empleos y aumentar el capital de inversión en los Estados Unidos. En el año 1997 la Ley fue modificada para crear un programa adicional, recientemente se implementó uno

para empresarios que deseen invertir 500.000 dólares en planes certificados por USCIS. Estos proyectos son conocidos como “Regional Centers” y existen ya aprobados en California, Iowa, Washington, Luisiana, Vermont, Florida, Nueva York y Hawai. De las 10.000 residencias disponibles, 3.000 están reservadas para este Programa.

Hay proyectos de construcción comercial, donde el interesado se puede asociar con otra empresa que tenga un plan en marcha, incluyen centros comerciales, edificios residenciales, hasta hoteles y resorts para esquiar. Lo ideal es que el inversionista se asesore con una firma de abogados especialistas en inmigración y en negocios para evaluar las posibilidades que les brinda la Ley, estudiar cuáles se ajustan mejor a cada caso en particular y que los abogados le confirmen la existencia de los Regional Centers y otras vías para establecerse legalmente en EE.UU. Si el interesado prefiere controlar su inversión, dirigir las operaciones gerenciales o sencillamente no le interesa el Regional Center, la opción es la inversión tradicional de un millón de dólares.

Cuando la aplicación llegue a la oficina de USCIS la decisión puede tomar un tiempo considerable en ser revisada y aprobada, usted debe consultar con su abogado su caso específico de acuerdo a sus tiempos de planificación para establecerse en USA.

Una vez aprobada su aplicación, el inversionista, su cónyuge e hijos menores de 21 años solteros podrán ingresar como residentes a los EE.UU. La residencia es aprobada inicialmente por dos años (residencia condicional) y la renovación está basada en demostrar que la inversión todavía existe y que ha creado empleo, en ese caso la residencia pasaría a ser permanente.

En los últimos años se ha reportado un incremento en el otorgamiento de residencia por la vía de este programa para la economía americana y reportó que inversionistas consiguieron sus residencias permanentes o condicionales. Algunas fueron obtenidas por medio de una inversión mínima de un millón de dólares, otras con 500.000 dólares en un “Regional Center” o por la misma cantidad invertida en zonas de alto desempleo.

Para que un inversionista pueda obtener la residencia EB-5, no sólo debe tener los fondos disponibles sino que necesita documentar la fuente de sus ingresos. Entre los documentos que tiene que presentar están los impuestos y estados de cuentas bancarias de los últimos cinco años y un reporte financiero detallado del valor de los activos de la empresa.

Si los fondos resultaron de la venta de una propiedad, tiene que demostrar que la venta efectivamente sucedió. En ciertos casos, el capital que el inmigrante va a invertir puede provenir de una donación pero siempre se debe confirmar su procedencia.

Así, las puertas están abiertas para los inversionistas inmigrantes que busquen obtener una residencia en los EE.UU. Pueden invertir en cualquier estado y no tienen que vivir en el lugar donde realizan su inversión. Anímese a consultar con los especialistas, éste es el camino para establecerse legalmente como residentes permanentes.

Las oportunidades existen y la Ley las pone a su disposición, sólo es cuestión de planificar y asesorarse con profesionales adecuados.

VISA O-1

Es una visa de no-inmigrante basada en la clasificación de empleo para extranjeros que puedan demostrar reconocimiento nacional o internacional por sus logros en las ciencias, educación, negocios o atletismo.

Se requiere que el empleador presente una petición con la evidencia de la capacidad individual extraordinaria mencionada, esto significa un nivel de experiencia que indica que la persona es un caso excepcional que ha

surgido al nivel más alto en una determinada área en base a su experiencia y dedicación.

Esta capacidad debe ser ampliamente documentada y justificada a través de premios, si recibió atención de los medios, y la asociación con otros expertos de reconocido prestigio en ese mismo campo, y / o la innovación o las principales contribuciones en el campo específico de conocimientos.

Los reconocimientos tanto a nivel Nacional como Internacional de la persona son importantes en el establecimiento de esta habilidad extraordinaria. Una persona que busca una visa O-1 debe tener un patrocinador. Esto significa que la visa necesita un empleador y una oferta de trabajo. Por ejemplo, un actor necesita un estudio para aplicar en su nombre y la oferta correspondiente.

El trabajo debe ser en una capacidad que requiere la habilidad extraordinaria. La carta de oferta de trabajo debe indicar la naturaleza de los eventos o actividades en las que se va a dedicar el postulante y debe especificar las fechas, para las que se solicita la autorización de trabajo, no más de tres años en las solicitudes iniciales, un año en todas las posteriores peticiones.

Una opinión escrita de asesoramiento de un grupo de pares o expertos reconocidos en el campo en el área en que la persona tiene la capacidad es necesaria. Un ejemplo podría ser una carta de apoyo de un investigador de renombre, que da fe de la capacitación y trabajo a realizar por el beneficiario.

La evidencia debe consistir de por lo menos tres de los siguientes:

- Documentación de la recepción de extranjeros, convirtiéndose en protagonista de los premios a nivel nacional o internacional reconocida o premios a la excelencia en el campo de acción;
- Documentación de los miembros extranjeros, convirtiéndose en protagonista en las asociaciones en el campo, que requieren logros sobresalientes de sus miembros, a juicio de reconocidos expertos nacionales e internacionales en sus disciplinas o campos;
- La evidencia de la participación extranjera, convirtiéndose en protagonista en un panel, o de forma individual, como juez del trabajo de otros en el mismo o en un campo aliado de especialización;
- Evidencia de que el extranjero, es el protagonista original de científicos, académicos o de negocios relacionados con las contribuciones de gran importancia en el campo;
- La evidencia de la autoría extranjera, convirtiéndose en protagonista de artículos académicos en el campo, en revistas profesionales, o de otros medios de comunicación;

- Evidencia de que el extranjero ha sido empleado en una capacidad crítica o esencial para las organizaciones y establecimientos que tienen una reputación distinguida; o
- La evidencia de que el extranjero no va a demandar un salario, evidenciado por los contratos o evidencias fiables.

En cualquier caso, esto se puede hacer al mostrar que el artista ha sido nominado para o ha recibido un importante premio nacional o internacional, o el premio, como un Oscar, un Emmy, un Grammy, un premio o del Director Guild. La mayoría de las personas califican mediante la presentación de pruebas en al menos tres de las siguientes categorías:

- Ha realizado o se realizan servicios como protagonista en producciones o eventos con una reputación distinguida como se muestra en una revisión crítica, anuncios, comunicados de publicidad, publicaciones, contratos o promociones.
- Existe un reconocimiento por sus logros a nivel nacional o internacional, el conocimiento por sus logros a través de una revisión crítica, otros materiales publicados por o sobre el beneficiario en los principales periódicos, revistas especializadas, revistas, etc.
- Tiene un historial de gran éxito comercial o aclamada por la crítica;
- Ha alcanzado un reconocimiento significativo de organizaciones, críticos, agencias gubernamentales, y expertos / o reconocido;
- Ha ordenado o demandará a un alto sueldo u otra remuneración en relación con otros en el campo.

Si las categorías anteriores de pruebas no se aplican fácilmente a un individuo en particular, “la evidencia comparable” con habilidades extraordinarias podrán ser presentadas.

Según USCIS regulación, las peticiones para este tipo de visa sólo pueden ser presentadas por un empleador, un agente, o un empresario extranjero siempre a través de un agente en los EE.UU.

PERM - CERTIFICACIÓN LABORAL

Obtención de la Residencia a través del patrocinio de un empleador.
Residencia Permanente a través de PERM (Program Electronic Review Management)

I. Introducción

El proceso para llegar a obtener la “Residencia” consiste en tres etapas o partes bien concretas y definidas:

- Certificación Laboral (PERM) por medio del Departamento de Trabajo (U.S. Department of Labor)
- La Petición de Inmigrante por medio del Servicio de Inmigración -USCIS - I-140
- La Aplicación de Ajuste de Status a Residente Permanente por medio -USCIS - I-485

Seguidamente se detallan cada una de estas partes.

A. Certificación Laboral (PERM)

La Certificación Laboral (PERM) hoy en día se realiza online por medio del Departamento de Trabajo. La finalidad de este proceso consiste, entre otras cosas, en estudiar el mercado laboral para determinar si existe algún trabajador americano que esté interesado, disponible y capacitado para la posición que se está patrocinando.

La aplicación PERM se procesa con el Departamento de Trabajo de USA, quien regula el procedimiento y todos los pasos o metodología en el cual se procesa la Certificación Laboral.

El Departamento de Trabajo de USA requiere que la aplicación PERM reporte los resultados del Ofrecimiento de Trabajo publicado durante un periodo de 30 a 180 días previos al envío de la aplicación PERM.

La Certificación Laboral (PERM) es un proceso a futuro, dado que el aplicante no necesita estar trabajando para el patrocinador, hasta que la aplicación I-485 sea aprobada por el USCIS.

La Certificación Laboral (PERM) tiene varios pasos que deben completarse antes de enviar la aplicación:

Primero, se realiza una evaluación del empleado patrocinado, sobre su educación, experiencia laboral y aptitudes, acerca de la posición ofrecida por el empleador patrocinante. Para llevar a cabo dicha evaluación, se

cuenta con un cuestionario con el listado de información que necesitamos evaluar, preparar y enviar con la aplicación PERM.

Existen dos categorías para las personas que están en el proceso de Certificación Laboral. Aquellas que tienen un título universitario, más cinco años de experiencia posteriores a la obtención del título, o que tengan un post-gradó.

Segundo, una vez que la evaluación es terminada, se deben preparar los avisos clasificados para el proceso de selección. El tipo de selección utilizada depende de la posición y de la elegibilidad del aplicante.

Tercero, llevar a cabo una selección apropiada. Una vez que los avisos clasificados son publicados, se debe esperar un mínimo de 30 días para recolectar toda la información enviada por los postulantes en respuesta a los avisos publicados.

Cuarto, cuando la selección es completada, y han pasado 30 días desde que fue publicado el último aviso clasificado, se evalúa toda la información. Nosotros le proveeremos de una guía e instrucciones para contactar a potenciales postulantes que respondieron a los avisos, tarea que debe ser completada por el empleador para determinar si están interesados, disponibles y capacitados para la posición.

Quinto, luego de concluido este proceso, se determina si el mismo fue exitoso. Si así lo fuere, la aplicación PERM puede ser enviada. El Departamento de Trabajo enviará a Negocios USA a Law Firm, su decisión, la cual puede ser la aprobación definitiva, negación, auditoría, o una orden para conducir un proceso de selección adicional.

El tiempo aproximado por nuestra firma en completar y enviar la aplicación PERM varía entre 90 y 120 días a partir de que recibimos los cuestionarios completos tanto del empleado patrocinado como del empleador patrocinador.

Como conclusión del proceso de Certificación Laboral (PERM), si no hay ningún empleado americano capacitado e interesado para la posición y que califique

para la misma, el empleador puede luego enviar la Petición de Inmigrante I-140 en beneficio del empleado patrocinado.

B. Petición de Inmigrante

Esta petición es enviada al USCIS por el empleador en beneficio del empleado patrocinado, con la aplicación de Certificación Laboral original aprobada. La Petición I-140 es el pedido del empleador al USCIS de una aprobación de oferta de trabajo permanente para el empleado en un puesto en los EEUU. Esta petición es llamada "I-140 Immigrant Petition".

C. Aplicación I-485

Una vez que el número de Visa de Inmigrante está disponible, el empleado patrocinado puede enviar la Aplicación de Residencia Permanente I-485 ("Green Card"). Las aplicaciones I-140 e I-485 pueden ser enviadas conjuntamente sólo si el número de Visa de Inmigrante está vigente en la categoría de empleo para la cual el empleado patrocinado califica.

II. Tiempo de Proceso.

La mayoría de los lectores de Negocios en USA saben que la certificación laboral PERM es el primero de un proceso de tres pasos para obtener residencia permanente (comúnmente conocida como "tarjeta verde") basada en una oferta de trabajo.

Esta guía que hemos preparado, no dudamos que ayudará a que aquellos que aspiran a convertirse en residentes permanentes en este país, entiendan los pasos que son necesarios y tiempos involucrados desde el inicio del caso en el Departamento de Trabajo (DOL) EEUU, hasta su determinación o decisión final.

A. Parte I

Paso a paso del plazo de meses de duración requerida para la preparación de la certificación de trabajo PERM (LC)

1. Antecedentes: Cronología de presentación típica de varios meses de evolución

Desde el inicio del caso hasta presentar la solicitud PERM/LC mediante el Formulario ETA 9089, el proceso PERM generalmente tarda de cuatro a seis meses.

Como se explica en mayor detalle más adelante, los empleadores deben completar ciertos pasos detallados relativos a los esfuerzos para contratar trabajadores estadounidenses como parte del proceso PERM. Estos requisitos se deben cumplir en su totalidad antes de que el caso pueda ser presentado ante el Departamento de Trabajo.

2. Requisitos mínimos y los derechos de posición ofrecida

El punto de partida en el proceso PERM/LC es establecer las funciones y requisitos para la posición que forma la base del caso de PERM. Existen normas específicas que regulan el contenido de la descripción del trabajo, así como los requisitos de trabajo o calificaciones. Estas regulaciones deben ser cuidadosamente cumplidas. Los casos pueden ser negados por cuestiones que, al empresario pueden parecerle detalles técnicos menores.

El empleador patrocinador debe establecer responsabilidades de trabajo claramente definido y los requisitos educativos y/o de experiencia necesarios para calificar para la posición. Los requisitos establecidos por el empleador para el puesto deben cumplir con la regla "requisitos mínimos reales" del DOL. Esto significa que la educación y/o experiencia requerida deberá reflejar los requisitos mínimos absolutos del empleador para el trabajo que se lleva a cabo de una manera competente (no superiores).

3. La obtención de Salario prevaleciente antes del reclutamiento

Con el fin de presentar la solicitud PERM, es necesario obtener una estimación del salario del Departamento de Trabajo, conocido con la sigla PWD - prevailing wage determination.

Esto establece el nivel de salario mínimo requerido para la posición. Para conseguir estos datos salariales tardan aproximadamente unas seis semanas.

Hay una serie de razones por las que a menudo es beneficioso para un empleador obtener el PWD antes de que comience el proceso de selección para el puesto. Si se utiliza un salario que el empleador cree que será el adecuado y meses más tarde resulta ser más alto, el empleador puede ser obligado a reiniciar todo el proceso de reclutamiento desde el principio.

4. Formato reclutamiento y Requisitos

El Departamento de Trabajo tiene regulaciones exigentes en cuanto a la forma y contenido de los esfuerzos de reclutamiento requeridos del empleador patrocinador. El empleador está obligado a utilizar los anuncios de periódicos, un anuncio en la bolsa de trabajo del Departamento de Trabajo del Estado, y, por cargos profesionales, tres formas permitidas adicionales de contratación. Los reglamentos abordan no sólo los tipos de contratación, sino también el contenido de los anuncios.

5. Período de espera

Algunas personas les gustan llamar el período entre terminar la mayor parte del reclutamiento y la

presentación de la solicitud como un tranquilo período de retención. En realidad, es parte del período de contratación requerida. Después de que la orden de trabajo de 30 días y de la mayoría de los otros avisos de reclutamiento son completados, la presentación LC PERM tardará otros 30 días.

6. La Forma firmada Empleado/Empleador

Se puede preparar el extenso formulario ETA 9089 durante el período de reclutamiento. Sin embargo, el formulario no puede ser finalizado hasta después de que se haya completado el proceso de contratación. Una vez finalizado el formulario, que debe ser aprobado por el empleador y el empleado, será la firma de sus respectivas porciones bajo pena de perjurio.

7. Revisión PERM cuidadosamente antes de firmar y presentación

Los empleadores y empleados deben tomarse el tiempo para revisar todo el formulario cuidadosamente y tratar cualquier problema o discrepancia antes de la presentación. Una forma pendiente no se puede corregir. La única opción para corregir los errores una vez presentada la forma es retirarla y re-presentarla, y esto sólo es posible si el reclutamiento y la determinación de los salarios siguen siendo válidos.

8. PERM candidato calificado resulta en Terminación de Aplicación

Por supuesto, si el reclutamiento localiza los solicitantes calificados, dispuestos, capaces y disponibles entre los trabajadores de Estados Unidos para ocupar el puesto que se ofrece, la aplicación PERM debe terminar. Si el empleador desea hacerlo, puede ser posible volver a intentarlo más adelante, lo que requeriría iniciar todo el proceso PERM nuevamente.

B. Parte II

Pasos que el Departamento de Trabajo de EE.UU. (DOL) realiza y plazos relacionados para procesar las solicitudes de LC PERM una vez presentadas.

1. Sin auditoría en el tiempo de procesamiento

El tiempo de procesamiento de las notificaciones de LC PERM ha variado históricamente. Al momento de escribir estas líneas, si la presentación PERM no es auditada por el Departamento de Trabajo y se presenta en línea, la decisión (aprobación o rechazo) se recibe por lo general dentro de los seis a ocho meses a partir de la presentación. Si se presenta el PERM en papel físico puede tardar bastante más.

2. Auditoría incluida en el tiempo de procesamiento

Si el Departamento de Trabajo decide una revisión del caso PERM a través de una auditoría, el tiempo de procesamiento global aumentará, a menudo de manera significativa. La mayoría de las auditorías son el resultado de la selección al azar, y por lo tanto no se pueden anticipar o prevenir.

3. El tiempo de procesamiento para la contratación Supervisada

El reclutamiento supervisado es un proceso que permite al Departamento de Trabajo exigir a un empleador participar en los esfuerzos de reclutamiento adicionales, dirigidos y supervisados por el Departamento de Trabajo. Se requiere el reclutamiento supervisado en un número limitado de casos, basados principalmente en la discreción del Departamento de Trabajo.

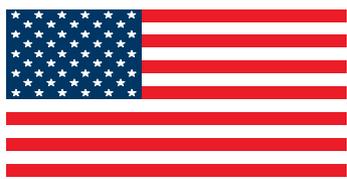
4. Después de los tiempos de procesamiento: Negación

Una apelación al Departamento de Trabajo con las razones de la negación debe ser reconsiderada. Esto se llama inicialmente una Solicitud de Reconsideración. Los tiempos de procesamiento indicados actuales del DOL son sólo tres meses. Históricamente el procesamiento de estas solicitudes ha tomado mucho tiempo. El tiempo de tratamiento puede variar en función del número de casos actuales del Departamento de Trabajo, así como si la negativa se debió a un error del gobierno, o si el analista de revisión le pide más información antes de emitir una decisión.

5. ¿Qué puedo hacer para acelerar mi proceso?

Como está claro, hay muchas partes del proceso PERM que inevitablemente requieren una importante inversión de tiempo. Lo mejor que un empleador o empleado pueden hacer para ayudar a evitar retrasos es seguir cuidadosamente las instrucciones del abogado de inmigración. Es importante entender todas las instrucciones haciendo todo tipo de preguntas ante cualquier duda. Siempre estas preguntas tienen que tener un marco formal y quedar documentadas al máximo con las respuestas recibidas, consultando a un abogado cuando sea necesario.

The perfect network for doing business in USA



DOMESTIC & WORLDWIDE LEGAL SERVICES

NEGOCIOS USA LAW FIRM

ABOGADOS CONSULTORES DE INMIGRACIÓN Y NEGOCIOS CON LOS ESTADOS UNIDOS
MIAMI • BOGOTÁ • BUENOS AIRES • CARACAS • LIMA • MADRID
CIUDAD DE MEXICO • QUITO • SANTIAGO DE CHILE • SÃO PAULO

ESTABLEZCASE USTED Y SU EMPRESA EN LOS ESTADOS UNIDOS

*Nuestro equipo de profesionales trabaja
junto a usted para ayudarle 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
Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador,
España, México, Perú y Venezuela.*

PASSPORT



*United States
of America*

Asista a nuestro reconocido Seminario Internacional
Cómo hacer negocios en los Estados Unidos

Contáctenos en nuestras oficinas

Miami



701 Brickell Ave, Suite 850
Miami, Florida 33131
Tels.: + 786 -345-1720
+ 786 - 553-9550
+ 305-590-3098
+ 786-344-2668
info@negociosconusa.com

Argentina



Av. Corrientes 457. Piso 9,
CABA, C1043AAE, Argentina.
Tel: +54 11 5219-3191
General: 5031-0770
Fax: 5276-0109
www.negociosconusa.com.ar
aoa@negociosconusa.com.ar
Representante: Ariel Arrocha

Brasil



701 Brickell Avenue
Suite 850
Miami, FL 33131
Tel: +1 (954) 292-7188
hg@brdesk.net
www.brdesk.net
Representante: Henio Godinho

Chile



Av. Andrés Bello 2687, piso 23,
Las Condes, Santiago, Chile
Código postal 7550611
Teléfono +(56-2) 2510 8900
rnova@xiv.cl
Representante: Rodrigo N. Urenda

Colombia



Carrera 7 # 73 - 55. Piso 8,
Bogotá, D.C., Colombia.
Tel: + 57 1 313 83 53
Celular: + 57 315 334 59 41
www.negociosusa.co
epulido@negociosconusa.com
Representante: Edgar Pulido

Ecuador



Cedros 417 y la Quinta
Urdesa
Guayaquil, Ecuador
Tel.: +593 98 466 7521
marcelferaud@yahoo.com
Representante: Marcel Feraud

España



Calle Velazquez 46, planta
tercera derecha,
Madrid, España, 28001
Tel: + 34 911 238 330
+1 786-253-1468 / +1 786-528-5554
afuentes@negociosusa.com
fuentesae@gmail.com
Representante: Adolfo Fuentes

México



Bosque de Radiatas 10, piso 501
Bosques de las Lomas,
Cuajimalpa de Morelos
CP 05120, Ciudad de México
Tel: + (525)5596.63.31
sitton-quindi.com
Representante: Isaac Sitton Sutton

Perú



Av. Ricardo Palma 341
Oficina 501
Miraflores, Lima 18, Perú
Tel: + 51 1 757-0683
Celular: +51 940402416
+51 997540370
Representante: Nina Figari

Venezuela



Av. E. Mendoza. Centro Letonia.
Torre ING BANK. Piso 10 - Of. 103,
La Castellana, Caracas, Venezuela
Tels.: (0212) 266-3257 / 335-4329
266-8204 / 266-7417 / 266-3257
aveledo@negociosconusa.com
Representante: Jesus Aveledo

Visítenos

www.negociosconusa.com

www.negociosenusalawfirm.com

*Contratar a un abogado es una decisión importante y no debe basarse solamente en avisos publicitarios.
Antes de tomar la decisión, solicite información gratuita sobre las calificaciones y experiencia profesional de nuestros asociados.*