

THE PERFECT NETWORK FOR DOING BUSINESS IN USA



DOMESTIC & WORLDWIDE LEGAL SERVICES

NEGOCIOS EN USA

— A LAW FIRM —

ABOGADOS CONSULTORES DE INMIGRACIÓN Y NEGOCIOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

MIAMI • CARACAS • BOGOTA • BUENOS AIRES

201 S Biscayne Blvd- Suite 905 - Miami Center - Miami, FL 33131 - Tel: (001) 786-272-7100

www.negociosenusalawfirm.com

Website Internacional: www.negociosconusa.com

I. INTRODUCCIÓN

Esta guía fue concebida para ayudar a nuestros clientes a contar con información básica y necesaria para que lleguen a entender lo que sucede en el mundo de las franquicias y de qué forma ellos puedan usar estas facilidades tanto para trabajar, como para invertir y en algunos casos llegar a obtener una visa que les permita residir en los EE.UU.

Con años dedicados a este tema y después de atender exitosamente a gran cantidad de clientes, quienes brindan testimonios de sus experiencias, nos sentimos muy seguros del equipo que hemos integrado, para ayudarlos a lograr la mejor decisión posible en el marco legal más adecuado.

Para la International Franchise Association-IFA, el adquirir una franquicia, es una de las mejores inversiones a futuro, pero hay que tener en cuenta la importancia de hacer un exhaustivo análisis de alternativas para apoyar esta decisión con la mayor cantidad de datos concretos que aseguren los resultados esperados.

Más de un millón de sucursales de franquicias que operan en el país son una clara muestra que este es un sector que atrae a inversores y más aún en estos tiempos que gran cantidad de gente desea hacer negocios y trabajar en los EE.UU., y ante la posibilidad de vincular estas decisiones con la obtención de visas llamadas de inversión, dan más impulso en este tipo de transacciones.

Nuestro estudio participa en forma proactiva en los eventos y foros más importantes de franquicias, ya que llevamos a cabo seminarios de Cómo Hacer Negocios con los EE.UU., dentro de los mismos, hecho que nos permite jugar un papel muy especial como líderes en el mercado y como grandes conocedores no sólo de las oportunidades que se presentan, sino para ayudar a nuestros clientes a aprovecharlas al máximo.

Una franquicia es una licencia que una compañía (El Franquiciante) otorga a un Franquiciatario (usted, el inversionista) para utilizar el nombre y marca de su compañía así como sus ya probados sistemas y procedimientos. A menudo, a mayores franquiciatarios, el nombre de la firma toma mayor fuerza y por consiguiente más valioso se vuelve también el negocio para el inversor.

MATERIAL PARA USO EXCLUSIVO DE LOS CLIENTES DE LA FIRMA

FRANQUICIAS

GUÍA PRÁCTICA

Su relación con Visas de inversión

Cada franquiciatario opera su negocio de manera independiente pero siempre dentro de los estándares de calidad y servicio del franquiciante, de tal forma que el cliente final experimente consistencia, sin importar en donde compran los productos o servicios de la franquicia.

Esta es la fuerza de una marca y de una clara identidad corporativa, con su correspondiente logo, slogans y mensajes. El cliente se siente seguro y más motivado al hacer su compra.

La ventaja de una franquicia es que usted sabrá el total de la inversión ANTES de tomar una decisión sobre invertir en el negocio. Esto reduce el riesgo e incrementa la seguridad de su inversión.

Las franquicias son inversiones sorpresivamente accesibles y los montos en la mayoría de los casos varían entre US\$100.000 a US\$250.000.

Franquiciar es una estrategia para obtener un segmento de mercado desproporcionadamente grande. Se estima que cerca del 12% de todos los negocios en Estados Unidos son franquiciados, sin embargo, sus ventas suman el 43% de las ventas totales en el país – ¡casi cuatro veces!

II. RAZONES PARA LOGRAR UNA BUENA POSICIÓN EN EL MERCADO

Experiencia: Las franquicias son negocios que ya cuentan con unidades operando exitosamente. Esto significa que usted puede evitar costosos errores al inicio de sus operaciones.

Entrenamiento: Se le enseñará todo lo que necesita saber para comenzar la operación.

Apoyo: Se logra contar con estudios adelantados sobre dirección, mercadeo, estrategia de ventas y desarrollo para estar siempre actualizado con las cambiantes condiciones del mercado.

Marca Establecida: Se atrae más clientes al negocio y proveen una ventaja competitiva.

Selección del Lugar: Recibirá asesoría para seleccionar un lugar óptimo y adecuarlo.

Rapidez y Eficiencia: El franquiciante le ahorrará tiempo en el arranque del negocio de tal forma que usted pueda comenzar a trabajar con clientes y compradores de manera inmediata.

Simpleza: Al tener todos los sistemas probados y documentados para asegurar la operación, el franquiciatario puede concentrarse en hacer más dinero.

Red de Socios: Porque las franquicias tienden a atraer ciertos tipos de inversionistas con personalidades y estilos de hacer negocios muy similares, encontrará a mucha gente acorde a su manera de pensar en el grupo.

III. EN BUSCA DEL NEGOCIO MÁS ADECUADO

Existen más de 80 categorías de negocios de franquicias con más de 3.500 opciones de donde elegir.

En general, están dentro de seis categorías principales y los montos pueden oscilar entre US\$100.000 a US\$250.000.

Las categorías son: **Comida, Servicios Automotrices, Ventas al Detal, Servicios Negocio a Negocio (B2B), Servicios Personales y Servicios para Niños.**

IV. FRANQUICIAS EN EL ESTADO DE LA FLORIDA

Si usted está planeando abrir una franquicia, en lugar de comprar un negocio ya existente, puede evaluar la relación éxito/fracaso de la empresa de franquicia leyendo el Documento de Divulgación de Franquicias del Gobierno y hacer las preguntas pertinentes al franquiciador y franquiciados.

Hay un gran mercado de oportunidades de franquicias en la Florida donde se incluye Miami, Weston, Ft. Lauderdale, Orlando, Tampa-St. Petersburg, Jacksonville, West Palm Beach-Boca Ratón, así como en algunos otros mercados más pequeños.

V. PRINCIPALES RAZONES PARA ADQUIRIR UNA FRANQUICIA

Todos los años, cientos de clientes provenientes principalmente de Latinoamérica se acercan a nuestra firma de abogados y asisten a nuestro seminario Cómo Hacer Negocios con los EE.UU. con la idea de iniciar algún negocio. Entre los numerosos asuntos que tiene que solucionar un inmigrante, el primero de ellos es el de su estatus migratorio y el de su familia.

1. Usted adquiere una fórmula comprobada de hacer Negocios.

Al comprar una franquicia reconocida en el mercado, usted está adquiriendo todo un sistema de negocios que va desde la localización hasta el mercadeo satisfactorio de su producto, pasando por una capacitación adecuada.

2. Factor tiempo para el comienzo de un negocio.

La mayoría de las personas que inmigran a este país, lo hacen con el propósito de iniciar un negocio. Cuanto antes deben generar un flujo de caja para no descapitalizarse ya que no hay tiempo que perder.

3. No busque el negocio de sus sueños.

Una buena franquicia sería para usted, lo que usted pensaría que es el negocio perfecto.

4. Tener en cuenta que muchos negocios cierran al cabo de los dos primeros años.

No se arriesgue, mucho más si usted es inmigrante. Tenga en cuenta que las franquicias tienen un alto nivel de perdurar más allá del promedio de los negocios que recién se Inician.

5. Estudie el mercado.

Usted mismo haga su análisis, dé una vuelta por centros comerciales y lugares tradicionales de negocios y apreciará el concepto de franquicias.

6. Diferente tipos de Franquicias.

Nombres y marcas establecidas es lo que los consumidores más buscan en especial en tiempos económicamente difíciles. Todos buscan seguridad, confort y los buenos precios de una marca que les sea familiar.

7. No es tiempo de retirarse.

Gran cantidad de clientes que emigran de diferentes

países y que quieren establecerse en los EE.UU. desean lograr una segunda oportunidad en sus vidas de negocios.

8. Asistencia técnica y administrativa para su negocio.

Siempre habrá una buena franquicia a la espera para apoyarlo, ya que se cuenta con sistemas administrativos y de control probados, usando sistemas y métodos que le garantizan buenos resultados.

9. Diligencia e investigación acertada.

En este país, las franquicias son reguladas por la FTC (Comisión Federal de Comercio) y por ende hay un alto nivel de requisitos establecidos para asegurar que todas cumplen con claras normas y prácticas de negocios éticas y legales que le permiten al inversionista estar tranquilo al momento de la compra.

10. Las franquicias son inversiones sorprendentemente accesibles.

Costos variantes, pero la inversión total para la mayoría de las franquicias es entre US\$100.000 y US\$250.000, de los cuales 2/3 partes son para adecuación del local, equipos, inventario, capital de trabajo, el restante va hacia la cuota inicial para el uso y derecho de la marca y toda la parte administrativa-operativa.

11. Ambiente favorable para las franquicias en el estado de la Florida.

Florida cuenta con uno de los entornos más favorables para los negocios de franquicias debido a la gran aceptación de este modelo de negocio.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

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

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

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

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

Características importantes a considerar:

1. Hay un rango de franquicias que cumpliría con la condición de que un inversionista tiene que invertir un monto substancial.
2. El inversionista debería ser una persona que tenga experiencia en una actividad comercial. No es necesario que la experiencia sea en el mismo rubro de la franquicia que está adquiriendo.
3. El inversionista debería tener control de la compañía que adquiera. Eso implica tener por lo menos 50% de la parte accionaria.
4. La franquicia no debería ser un negocio marginal. Esto implica que debería darle ingresos a usted y su familia además de beneficios a los EE.UU., por ejemplo, generando empleo.
5. La visa de inversionista requiere que la inversión se realice en una actividad comercial activa y no pasiva. La franquicia cumpliría con este punto.
6. Para aplicar para la visa, el inversor debería tener el negocio a punto de abrir. En este caso la franquicia ayudaría con éste requisito.

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

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

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



NUESTRAS OFICINAS

Oficina Principal en Miami, Florida, USA:

201 S Biscayne Blvd- Suite 905 - Miami Center - Miami, FL 33131.
Teléfono: (001) 786-272-7100 - Fax: (001) 786-279-0001
Email: fsocol@negocios-enusa.com
Website: www.negociosenusalawfirm.com

Oficinas de Representación en Caracas, Venezuela:

Av. Eugenio Mendoza, Centro Letonia, Torre ING Bank,
Piso 10, Of. 103 - La Castellana, Caracas, Venezuela
Teléfonos.: (58-212) 266-3257 / 335-4329
Directos desde Caracas: (0212) 335-4465 / 335-5428 / 335-5429
Email: aveledo@negociosconusa.com
Website: www.negociosconusa.com

Oficinas de Representación en Bogotá, Colombia:

Reyes & Reyes Abogados

Carrera 17, No. 88-23, oficina 205-207, Bogotá. Colombia
Teléfonos: +57 1 3099261
E-mail: jlreyesv@reyes-abogados.com
Website: www.negociosusa.co

Oficinas de Representación en Buenos Aires, Argentina:

Estudio Fuentes y Arballo - Arrocha & Asociados.

Av. Corrientes 457, Piso 9, CABA, C1043AAE, Argentina.
Tel & Fax: (5411) 5031-0770
aoa@fuentesyarballo.com.ar
aoa@negociosconusa.com.ar
www.fuentesyarballo.com.ar
Website: www.negociosconusa.com.ar

© COPYRIGHT 2016 NEGOCIOS EN USA A LAW FIRM
Todos los Derechos Reservados

El contenido de esta publicación es de propiedad exclusiva de Negocios en USA a Law Firm, cualquier uso, reproducción o distribución del mismo, sin la autorización expresa y escrita de parte de Negocios en USA a Law Firm está expresamente prohibida y puede sujetar al infractor a acciones legales en las Cortes de los Estados Unidos y de otros países.