

White paper



Programa EB-5 El camino a la Green Card

El marco legal ideal para el inversionista
que desea obtener la
residencia permanente para él y su familia.

Preparado por
Grupo Top10EB5

www.top10eb5.com

Contenido

- I. *Introducción*
- II. *El programa EB-5 – Breve descripción*
- III. *Los beneficios*
- IV. *Los Requerimientos básicos para aplicar*
- V. *Centros Regionales y su selección.*
- VI. *La identidad e imagen de un Centro Regional*
- VII. *Elementos intervinientes en el programa*
- VIII. *Pasos a seguir en el programa EB-5*
- IX. *Preguntas Frecuentes*
- X. *Nuestra Red Internacional de apoyo*

Capítulos

TOP 10

Mensaje del Editor

Este documento surgió ante la necesidad de responder de la forma mas clara posible a las distintas consultas que nos hicieron participantes de varios eventos realizados en distintos países, en relación a temas vinculados a las oportunidades de Inversión en el sur de la Florida y en especial en el área de Miami y el programa EB-5.

Al ponernos de acuerdo, los que integramos el Grupo de Gestión de Inversiones Top10EB5, de recopilar lo que a nuestro entender eran los 10 puntos más importantes para los inversores para facilitarles la toma de decisiones adecuadas y con la idea de ayudar también a los que dirigen los mismos centros regionales, para estar en mejores condiciones de presentar sus iniciativas, pudimos integrar todo este material que presentamos a continuación.

Como un primer ensayo definimos los 10 temas que consideramos mas importantes, los dividimos en 10 capítulos y para cada uno de ellos, también hicimos un esfuerzo de hablar de 10 puntos, o sea que en total, hemos detallado 100 puntos, que van desde la introducción del “Programa EB-5”, hasta las respuestas a las preguntas que consideramos de mayor importancia.



Esta primera versión de documento, ya se encuentra en pleno proceso de ajustes y ampliación, pero no pudimos demorar mas esta presentación para cubrir las necesidades que surgieron ante los próximos eventos programados, en especial el del mes de marzo en Shanghai, China (EB-5 Summit). En esta oportunidad tenemos programado repartir a todos los concurrentes, los mapas de Centros Regionales que estamos desarrollando.

Esperamos que todo este material sea de gran utilidad y también que nos hagan llegar sus comentarios para tener la oportunidad de mejorarlo y adaptarlo a todos los cambios que puedan surgir en relación al programa.

Finalmente un agradecimiento muy especial para la Dra. Elena Tauler y el Dr. Joaquín Tomas por su incansable labor de aportar su experiencia en este campo y ayudar a hacer el análisis exhaustivo de los centros que nos permitió llegar a la presente recopilación de información.

I. Introducción

Como resultado de los distintos eventos organizados en diferentes países, las presentaciones efectuadas sobre el Programa EB-5 y el sinnúmero de preguntas que han surgido en estos eventos, se decidió diseñar este documento (*White Paper*) con el mismo enfoque seguido en las presentaciones, o sea remarcando los 10 temas más sobresalientes de cada una de las secciones definidas.

Hemos efectuado reuniones de trabajo con reconocidos especialistas en la materia, con inversores actuales y potenciales, hemos incursionado en documentación de excelente nivel y participado en gran cantidad de foros y eventos y lo más importante hemos visitado varios Centros Regionales en distintos estados, hecho que nos permitió conseguir una gran cantidad de información práctica para que sirva de base en nuevas operaciones que se emprendan.

Como parte de las actividades del **Grupo Top10EB5**, nos encontramos en plena tarea de desarrollo del Mapa de Centros Regionales, hecho que nos permitió estar en contacto con una gran cantidad de estos centros y de sus autoridades. Sabemos que estos centros crecen día a día o sea que corremos el riesgo de estar desactualizados en el momento de impresión y por tal razón también creamos una versión digital.

Este documento está complementado en gran escala por el contenido del site oficial de **Top10EB5**, el mismo que se encuentra en

continuo proceso de actualización dada la gran volatilidad que existe en relación con todos los temas tratados.

Por ejemplo sólo en el último año, prácticamente se duplicó la cantidad de Centros Regionales, la cantidad de eventos y por lo tanto la cantidad de alternativas que deben enfrentar los potenciales inversores. Actualmente, podríamos decir que se comenzó el 2014 con mas de 500 centros, aunque aprobados hay sólo unos 430, y esa diferencia se debe a que varios de los centros están replicados en diferentes estados.

Al preparar este documento pensamos que aparte de ser de utilidad para los potenciales inversores que buscan lograr la residencia permanente, el mismo podía jugar un rol interesante para los directivos de los diferentes centros regionales, ya que uno de los capítulos está dedicado exclusivamente a los cuidados que hay que tener para lograr una muy buena identidad, una clara imagen y además presentar mensajes bien ilustrativos sobre cada uno de los proyectos que ofrecen y tener una gran presencia tanto en la web propiamente dicha, como en las Redes Sociales.

En este capítulo detallamos los principales elementos del **Communication Kit** de un Centro Regional y seguramente el tema va a resultar de gran impacto, ya que pudimos detectar en el exhaustivo análisis efectuado durante la preparación del mapa de los Centros Regionales que un gran porcentaje de los actuales centros aprobados, han descuidado mucho este tema de imagen.



II. El programa EB-5

EB-5 proviene de su clasificación oficial como *Employment-Based 5th Preference Immigrant Visa* (Visa de inmigrante de 5a. Preferencia, Basada en un Empleo).

Breve descripción

El programa de Inversionistas Inmigrantes EB-5 es una de las mejores alternativas para que ciudadanos extranjeros que tengan deseos de vivir en los EEUU ya sea para trabajar, como para retirarse o hacer negocios en este país, obtengan primero una residencia temporal, y a los dos años la **Residencia Permanente (Green Card)** y posteriormente, si así lo desean solicitar la ciudadanía. Para poder aplicar a este programa se requiere que las personas que lo deseen inviertan como mínimo \$1, 000,000 o US\$500,000 en un área de desempleo alto o en una región del país rural el cual se denomina un Área de Enfoque de Empleo (*Targeted Employment Area o TEA*), las llamadas inversiones calificadas o Centros Regionales en los Estados Unidos.

Esta Visa EB-5 fue creada a través de la Ley de Inmigración de los EEUU en 1990 y pensando en inmigrantes que buscan ingresar a este país invirtiendo en una nueva empresa comercial seleccionada de manera tal que beneficie a la economía del país.

En 1993, el Congreso de los Estados Unidos creó el Programa Piloto para Inversionistas Inmigrantes, conocido generalmente como el “Programa de Centros Regionales” para mejorar el programa de visas a inversionistas. Un Centro Regional permite promover el crecimiento económico de los Estados Unidos a través de la creación de empleos y dar impulso a la productividad regional.

Cada año, el Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (“USCIS”) asigna 10.000 Green Cards para esta categoría. La inversión en un Centro Regional es una alternativa para hacer una solicitud directa como inversionista EB-5.

Un Centro Regional designado es una entidad, organización u organismo que ha sido aprobado por el USCIS. Está centralizado en un área geográfica específica dentro de los Estados Unidos

y busca promover el crecimiento económico mediante la mejora en la productividad regional, la creación de nuevos puestos de trabajo y el incremento de la inversión de capital interno.

Estos Centros Regionales, de los cuales para finales del 2013, ya habían mas de 500 aprobados, son designados por El Departamento de Servicios de Inmigración y Ciudadanía de los Estados Unidos (USCIS) y son programas económicos, privados o públicos que promueven el crecimiento económico, la productividad, y lo más importante que generan un mínimo de 10 puestos de trabajo e incrementan la inversión doméstica de capital.

Este tipo de visa permite el fácil acceso a la residencia permanente y a la tarjeta de residencia (Green Card), además no requiere que las personas que la reciben estén vinculadas directamente con el negocio seleccionado para la inversión efectuada.

Existen tres alternativas bien definidas para que los inversores puedan obtener la residencia:

Primera:

Invertir al menos \$1, 000,000 (o US\$500,000 en un área considerada TEA) en una empresa comercial localizada en un área de empleo identificada la cual debe generar como mínimo 10 plazas de trabajo a tiempo completo para trabajadores estadounidenses.

Segunda:

Invertir en un negocio considerado en problemas que haya sido establecido en los últimos 2 años.

Tercera:

Invertir al menos \$1, 000,000 (o US\$500,000 en un área considerada TEA) en el Programa Piloto EB-5 en uno de los Centros Regionales designado por el USCIS, los mismos que se encuentran distribuidos en los diferentes estados. Para esta alternativa el inversionista tiene la opción de seleccionar el proyecto del Centro Regional que considere más calificado.

III. Los beneficios del Programa EB-5

Son varios los beneficios que recibe el inversionista al lograr ser parte proactiva de este programa y obtener su residencia y se presentan a continuación los 10 considerados más importantes:

1. Primero, y lo que podríamos decir lo más destacable de este programa, el hecho de que se logra la elegibilidad directa para obtener una “Green Card”, para el inversionista, su esposa e hijos menores de 21 años.
2. Los que logran obtener esta residencia tienen la libertad de poder vivir y trabajar en cualquier lugar de los Estados Unidos. No se requiere saber idioma y no hay ningún requisito de nivel académico.
3. También los inversionistas tienen los mismos derechos de educación para sus hijos que los ciudadanos americanos.
Pueden ahorrar entre 70 y 80 mil dólares en gastos de educación universitaria pública de cada hijo.
4. Pueden moverse libremente en cualquier lugar de los EEUU y viajar fuera del país las veces que lo desee. Nunca se puede ausentar más de seis meses por año.
5. No se necesita patrocinador para aplicar a este programa (Los inversionistas extranjeros utilizan sus propios fondos personales y no requieren el auspicio de un empleador o de un miembro familiar).
6. Al lograr la aprobación de la petición correspondiente, se puede solicitar el “Social Security” que es la base para lograr la Licencia de manejar o poder realizar otra gran cantidad de trámites inclusive para conseguir trabajos si lo desean.
7. No se requiere experiencia comercial o administrativa ya que la administración del proyecto corre por parte de los profesionales que administran el centro al que se aplicó. También es destacable que pueden crear un historial crediticio en el país.
8. Con la documentación recibida ahora el inversor está en capacidad de aplicar para créditos en muy buenas condiciones o bien acceder a los apoyos gubernamentales que el gobierno americano otorga en la creación de un negocio propio.
9. Es importante tener en cuenta el hecho de estar en condiciones de recuperar después de aproximadamente 5 años la inversión efectuada con sus intereses correspondientes acordados. Este es un tema que se debe dejar claro y como parte del “Due Diligence” efectuado se tienen que haber logrado suficiente información para dar más confiabilidad a la inversión, la que sin duda está a riesgo.
10. Estar en condiciones de obtener la Ciudadanía después de un tiempo determinado, que es de aproximadamente 5 años.



IV. Requisitos básicos para aplicar



Después de analizar en detalle los beneficios del programa, es muy recomendable tener bien en cuenta en base a las normas fijadas por USCIS cuales son los requerimientos para aplicar a la EB-5.

A continuación y siguiendo nuestra modalidad de “**Top10**” detallamos los que consideramos los 10 más importantes. Durante todo el proceso de aplicación, el asesor legal contratado, irá aclarando cada uno de estos requisitos y en base a su experiencia se podrá asegurar que todo el proceso de aplicación y llenado de toda la documentación, siga el curso normal en la menor cantidad de tiempo posible.

Hay que considerar que el monto total de la inversión estará a riesgo y no es simplemente un préstamo, es decir que al inversor no se le puede garantizar que va a recibir el dinero invertido.

El proceso para la aceptación de la aplicación lleva aproximadamente 8 meses, siempre y cuando se haya cumplido con todos los requerimientos que se detallan a continuación:

- Invertir en un área designada como de alto desempleo un total de US\$ 500.000 (TEA – Targeted Employment Area).
- Demostrar que estos fondos han sido obtenidos legalmente. (Ahorros, herencia, préstamos, otros medios demostrables).

1. A través de esta inversión se deben crear empleos para **10 trabajadores americanos o extranjeros legalmente autorizados en el país**. (Para estos trabajadores no se incluye ni al inversionista ni a sus familiares). Beneficiar la economía de los Estados Unidos proporcionando bienes o servicios a los mercados de este país.

2. Llenar las aplicaciones correspondientes con todos los comprobantes solicitados. Es importante contar con buen asesoramiento legal para evitar demoras en el proceso de aplicación.

3. Depositar los US\$ 500.000 en una cuenta de garantía, bloqueada y asegurada hasta conseguir la aprobación correspondiente de la petición efectuada. Tener en cuenta además que hay gastos administrativos que giran en el entorno al 8 al 10 % de la inversión. Demostrar que estos fondos han sido obtenidos legalmente. (Ahorros, herencia, préstamos, otros medios demostrables).

4. Asegurarse de tener lista toda la documentación requerida para estar



preparado para la entrevista en el Consulado Americano.

5. Una vez recibida la documentación por parte de la USCIS y haber preparado todo lo solicitado en la misma, asistir personalmente al Consulado Americano de su país para la entrevista de aprobación con toda la documentación requerida.

- 6.** Hay que tener listo para presentar un “patrón de ingresos” para justificar la inversión en caso que se soliciten mas detalles. Deben existir registros de impuestos, de ingresos de un período de tiempo o de ahorros, aparte de los registros personales de inversión.

- 7.** Los oficiales de USCIS pueden requerir información y realizar el seguimiento del



origen de los fondos en caso de donaciones, a las personas que la efectuaron.

- 8.** Para el caso de fondos obtenidos por préstamo, puede haber un mayor escrutinio.



Las regulaciones de la USCIS prohíben expresamente el uso de dinero del préstamo para fines EB-5 visa si el préstamo se obtiene mediante el uso de la nueva empresa comercial (proyecto relacionado con el Proyecto EB-5) como garantía o la seguridad del préstamo. Incluso si el préstamo es de un prestamista o de la propia empresa, la petición será denegada si el préstamo está garantizado por la nueva empresa comercial.

- 9.** Demostrar un patrimonio personal de por lo menos US\$1,000,000 o un ingreso anual de US\$200,000 (o un ingreso anual de US\$300,000 incluyendo el de su cónyuge).



Los proyectos de inversión que ponemos a su consideración varía en cuanto a la región y la industria ya que representamos proyectos de inversión en diversas industrias tales como bienes raíces, hoteles, resorts, centro de convenciones, energía limpia, plantas de reciclaje, etc. y en distintos estados como Texas, Florida, New York, Illinois, Kentucky, Arizona, Washington, Portland, Detroit, Massachusetts entre otros.

- 10.** El inversor o postulante al programa debe ser mayor de 21 años (incluyen en la aplicación el cónyuge y los hijos menores de 21 años).



Los proyectos de inversión que ponemos a su consideración varían en base a la región y a la industria, ya que representamos proyectos de inversión en diversas industrias tales como bienes raíces, hoteles, resorts, centro de convenciones, energía limpia, plantas de reciclaje, etc. y en distintos estados como Texas, Florida, New York, Illinois, Kentucky, Arizona, Washington, Portland, Detroit, Massachusetts entre otros.

V. Centros Regionales y su selección

A. Consideraciones Generales

En la actualidad el *U.S. Citizenship and Immigration Services (USCIS)* lleva ya aprobados más de 400 Centros Regionales y la lista sigue creciendo día a día. En los últimos listados publicados por varias organizaciones, y en el mapa que hemos diseñado en *Top10EB5*, figuran mas de 500, o sea un número mayor que los aprobados y eso se debe a que algunos de ellos operan en diferentes estados.

Ante tanta oferta y cantidad de centros, que no dejan de crecer, especialmente con lo que sucedió en 2013, nos preguntamos si no se va a producir una saturación en el mercado y si va a llegar un momento en que el inversor ante tantas posibilidades le resulte más difícil su selección.

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

Otro hecho muy interesante de destacar, es que está a punto de ser aprobado un nuevo centro a nivel estatal, creado por la Ciudad de Miami y con él, las autoridades locales, están tratando de lograr concentrar aún mas inversiones en esta ciudad, la misma que se está transformando en el *“Punto de encuentro de Negocios”*.

La USCIS asegura en todas sus publicaciones, que ante el hecho de llevar a cabo una aprobación de un Centro Regional, hay que tener muy bien en claro tres cosas bien concretas:

- Que la aprobación no significa avalar o endosar la actividad que desarrolla el Centro Regional.
- Que no se garantiza que el Centro Regional cumpla con todo lo especificado en la ley de Seguridad de los EEUU.
- Que bajo ningún aspecto, garantiza o elimina el riesgo de las operaciones.

Con inversiones de US\$ 500.000, un inversor tiene la posibilidad de conseguir su residencia permanente y posteriormente la ciudadanía, tanto para él como para su familia (Hijos menores de 21 años) y en estos momentos de tanta convulsión en gran cantidad de países, como es el caso de Venezuela y otros que lo siguen muy de cerca, se crean las condiciones ideales para que la gente vea a este programa como un atractivo para encontrar un marco legal que brinde seguridad, bienestar y gran posibilidad de prosperidad con sus inversiones.

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

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

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

Sólo en el Estado de California ya hay más de 100 Centros Regionales aprobados y mas del 85% de los que aplican al programa son de origen asiático.

Cabe destacar que en el estado de la Florida ya hay más de 45 Centros aprobados y alrededor de 10 en espera de aprobación.

B. Pasos para la selección

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

En resumen, al inversor le deben interesar seguramente tres cosas bien concretas:

- Obtener la “Residencia” para él y su familia
- Recuperar el capital en un período de tiempo determinado (De 4 a 5 años)
- Obtener la residencia permanente para llegar a ser ciudadano a los 5 años.

A continuación se detallan 10 pasos a los que se debería prestar especial atención antes de tomar cualquier tipo de decisión sobre una inversión en relación a este programa, para asegurar que se cumplan sin problemas esos tres puntos mencionados:

- 1. Centro Regional.** Seleccionar un centro determinado. Busque el área y el rubro que resulte más interesante y atractivo. Tenga en cuenta que ese centro va a ser administrado por sus creadores y de ellos depende el éxito y en especial el resguardo de su inversión.
- 2. Apoyo Profesional.** Buscar el mejor apoyo posible para el llenado de todos los formularios y que este proceso debe hacerse con gran corrección y con el máximo de detalle para asegurar lograr la aprobación correspondiente en los tiempos estimados.
- 3. Gerencia del Centro.** Asegurarse que las personas que manejan este centro tengan la experiencia suficiente para llevar a cabo el plan de negocios establecido.

4. Documentación. Obtener la mayor cantidad de documentación posible donde se pongan de manifiesto los productos y servicios en general y en que medida se asegura la creación de los puestos de trabajo requeridos para cada inversión. Es importante que quede claro, la forma de recuperación del capital y bajo que condiciones.

5. Experiencia. De los centros mencionados ya aprobados, no todos están en pleno funcionamiento y lo que hay que asegurarse que entre los directivos que lo manejan tengan la suficiente experiencia para cumplir con lo especificado en sus planes.

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

Suele ocurrir que los inversores quedan atrapados en los centros, cuando los mismos no logran alcanzar los niveles de inversores necesarios para comenzar las operaciones. Hay que tener especial cuidado de los proyectos muy ambiciosos.

7. Creación de los puestos de trabajo. Entender la metodología propuesta para la creación de puestos de trabajo directos. Que experiencia se puede apreciar al respecto. La clave para lograr la Residencia Permanente es que después de 2 años de operación se demuestre que esos puestos siguen en plena operación.

Al respecto cabe destacar que de los 4.800 formularios I-829 recibidos por USCIS, hasta fines del año 2012, un total de 537 no fueron aprobados, es decir un 16% y este es un punto interesante a tener en cuenta, ya que en esos casos se crea un verdadero problema para el inversor, al no cumplirse

con la especificación de tener activos esos 10 puestos de trabajo después de 2 años de haberse aprobado su participación en el proyecto.

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

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

9. Rol del Centro Regional en la Inversión.

Determinar si existe un compromiso económico por parte de los que manejan el centro, es decir si ellos son también parte proactiva del grupo inversor. En qué medida están ellos más interesados que nadie en el éxito del proyecto.

10. Resguardo de la inversión.

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



VI. Identidad e imagen de un Centro

Como parte de los servicios que brindamos en nuestro grupo ayudamos a que se logre una adecuada “Identidad e Imagen Corporativa”, tema que es de gran importancia en estos momentos de tanta competencia y de tanta diversidad de alternativas.

Hemos notado que un gran porcentaje de los centros aprobados, no tiene o es muy pobre, su presencia en la red ya que sus websites, sus mensajes y el contenido que presentan en sus distintas páginas, en más de una ocasión no reflejan las verdaderas bondades de lo que ofrecen.

Hay que tener en cuenta que cada día más, los que buscan estas residencias, se toman todos los márgenes posibles para obtener información y uno de los pasos que dan es hacer su propia investigación través de la red.

Ya “Googlear” es un verbo que comienza a formar parte del vocabulario de la mayoría de potenciales inversionistas, de sus familias y también de sus propios asesores.

Nosotros nos permitimos presentar las 10 piezas o elementos mas importantes que deberían tener los Centros Regionales para que estén al alcance de todas aquellas personas que se interesen en este programa y busquen alternativas.

1. Plan de Negocios y Plan de Acción

Afortunadamente los Centros Regionales cuentan con estos elementos, ya que es uno de los pasos obligados para lograr la aprobación por parte de USCIS.

Es importante contar con una versión resumida del plan de negocios, así como un detallado plan de acción en el que quede bien claro para el potencial inversionista de que forma se asegura que el centro va a cumplir con su misión y sus objetivos.

2. La Identidad: Logo y mensajes claros

Este es un punto donde pudimos advertir que hay una falencia, ya que gran cantidad de centros no han prestado mucha atención a la identidad. Nosotros sabemos que lo más importante es el contenido, los productos que se ofrecen, pero no se puede negar que ciertos detalles de presentación se deben atender.

Un logo bien atractivo con un claro mensaje o slogan en mas de una ocasión motiva

al que visita el site a seguir adelante y con buenas fotos del proyecto, este se torna mas tentador.

Con esta buena identidad se mejora mucho la presentación no sólo del centro, sino la de sus directivos. Como parte de esta identidad las tarjetas de presentación, y toda la papelería básica de comunicaciones tendrán un mejor impacto.



3. Diseño de un Mini Brochure

El poder resumir en unas pocas páginas, con un toque elegante tanto de imagen del centro como de contenido de lo que ofrecen, es otro de los elementos que permiten transmitir mejor las bondades del centro. Conviene diseñar un buen brochure con objetivos bien claros y que expliquen al inversionista como se va a lograr cumplir con la venta de los servicios o productos que se ofrecen.

Dado que las inversiones son a riesgo, la gente que entra a estos programas quiere asegurarse que los que administran sus recursos en el centro, estén bien preparados y que tengan gran experiencia. El brochure sirve para este fin.

Aparte de hacer la impresión (hard copy) de este elemento, el mismo se puede presentar en el website como “PDF” para que pueda ser accedido por los que lo deseen.

4. Diseño de folders e inserts.

Aparte del brochure mencionado, el contar con un folder o carpeta corporativa bien elegante y nuevamente con claros mensajes y fotos atractivas, es otro de los elementos que no pueden estar ausentes de la estrategia de mercadeo y medios del Centro Regional.

Es conveniente diseñar unos “Inserts” para colocar en esta carpeta y conjuntamente con una o dos notas de prensa, y el brochure mencionado, el potencial inversor sentirá que tiene la información básica para comparar las bondades de este centro con otros que dicen ofrecer servicios similares.

En todo este proceso de selección de un centro, existe un tema de “Credibilidad” y tanto los que recomiendan el centro, como los que deben tomar la decisión de seleccionarlo, deben contar con los mejores elementos de apoyo.

5. Flyers, postcards, y banners verticales



Una vez lograda una buena identidad, contar con claros mensajes y en especial confeccionado el brochure corporativo, resulta muy sencillo completar flyers, postcards y banners verticales que también ayudan a darle mas vida a la imagen del centro.

Los flyers tanto “Hardcopy” como digitales, permiten difundir la imagen y hacerse conocer mejor. Al centro regional

le interesa sumar proyectos, le interesa atraer inversionistas, le interesa ocupar un lugar claro en la mayor cantidad de medios y también le interesa que lo conozca la mayor cantidad de asesores para que los mismos estén en condiciones de recomendarlos.

6. Notas de prensa y avisos publicitarios

Nuevamente surge el tema de credibilidad y el hecho de diseminar la mayor cantidad de “Notas de Prensa”, de hacer anuncios en relación a lo que pueda ir ocurriendo con los proyectos que formen parte del centro, avisos en la mayor cantidad de medios ya sea comunitarios, diarios locales y nacionales y revistas especializadas, permiten crear una mejor carta de presentación para que el centro sea tenido en cuenta como una gran alternativa.

Hay que considerar que tan solo en el último año prácticamente se han duplicado el número de centros regionales y este hecho en cierta medida obliga a los mismos a tratar de destacarse de alguna manera y hacer conocer con gran sutileza y claridad todo lo que ofrecen.

7. Presentación formal del centro.

Hoy en día la red misma ofrece una gran cantidad de plataformas para colocar presentaciones, videos, mensajes para dar a conocer mejor los proyectos. El contar con una muy buena presentación donde quede claro el alcance del proyecto, la forma de sumarse al mismo, su poder diferenciador, sus etapas, sus servicios y sus productos, son otro de los elementos claves para difundirlo.

El agregar videos donde los ejecutivos del centro tengan la oportunidad no sólo de



presentarse ellos, sino sus servicios, sus productos y sus planes de ejecución, representa una gran herramienta de mercadeo.

8. Revista del Centro



Gracias a la posibilidad que brinda hoy en día la impresión digital, se puede pensar en crear una revista del centro, usando como base el material preparado para el brochure, las novedades que hayan ocurrido en relación al proyecto, fotos de los eventos en que se haya participado, testimonios, cartas

de presentaciones de autoridades gubernamentales locales y de las autoridades del centro, artículos especializados, entrevistas a especialistas del tema los servicios brindados o productos ofrecidos.

Esta revista es otro de los elementos que ayudan a difundir las bondades del centro y si realmente se desea formar parte proactiva de este programa que no deja de crecer, hay que considerar todos estos elementos que se están presentando.

9. Website corporativo y redes sociales

Creo que este tema no merece mucha justificación, ya que todos sabemos que con el advenimiento de las tabletas, de los teléfonos inteligentes, de los apps, cada día más se ha difundido la búsqueda de información en la Internet. Un website práctico, elegante, simple y con muy buena y clara información, es una verdadera necesidad.

Un buen dominio, una buena página, una presencia destacada en base a una serie de palabras claves, ayudan a estar presentes en la Internet, para que cuando los interesados hagan

sus búsquedas, el centro aparezca como una alternativa más.

Conjuntamente con el website, se debe atender la presencia en las Redes Sociales al menos a través del uso de Facebook, Twitter, Pinterest y LinkedIn.



10. Organización de eventos, misiones, presentaciones y otros.

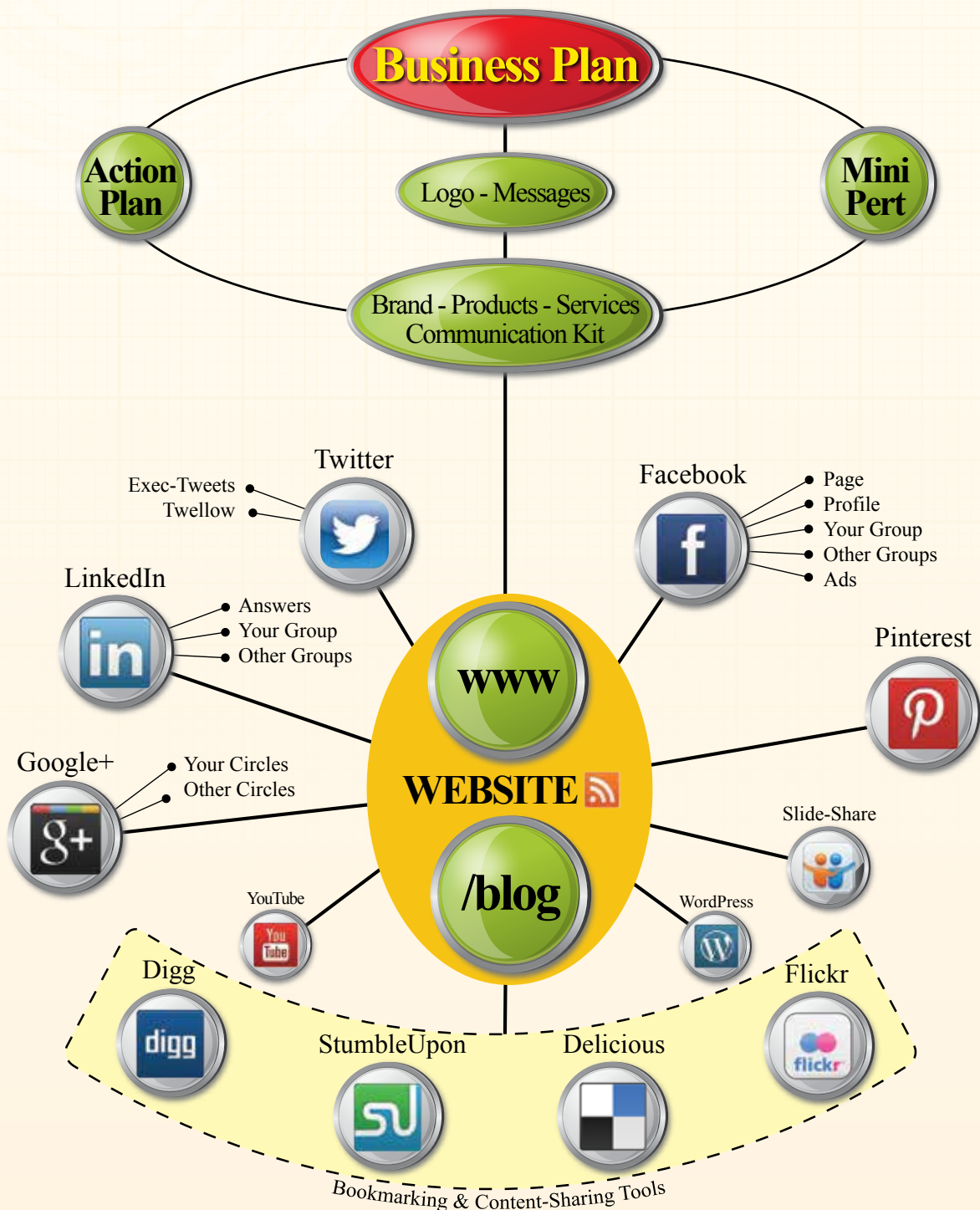
Una vez preparados todos los elementos mencionados o gran parte de ellos, es importante el organizar distintos tipos de eventos de difusión aparte de tratar de participar en otros eventos reconocidos en este campo.

El organizar seminarios en distintos países, en especial en los que se están originando grandes movimientos de inversionistas, es uno de los pasos que se deben pensar. Ante tantas alternativas y oportunidades de inversión, hay que, de alguna forma, tratar de hacer conocer los proyectos allí.

Las redes sociales son otro de los mecanismos de difusión y ya sea con Facebook o Google Plus, hay que intentar difundir al centro en la mayor cantidad de países.



Metodología recomendada



VII. Componentes básicos

Cuando se decide hacer una inversión a través del Programa EB-5 es interesante tener en cuenta todas las partes que normalmente intervienen en este proceso.

En el gráfico que presentamos a continuación y que llamamos **Componentes Básicos** se ve que la parte central está ocupada por el inversionista propiamente dicho y que en su entorno aparecen otras partes, como es el caso de los Centros Regionales (Actualmente mas de 500), el centro seleccionado para la inversión, el Grupo Operador o administrador del mismo, la USCIS (*United States Citizen Immigration Services*), Firmas de abogados o grupo de apoyo integral, grupo de asesoría fiscal, la residencia permanente o “Green card” y finalmente si se lo desea la Ciudadanía.

Cada uno de estos elementos nombrados juegan de alguna forma un rol bien destacado en todo el proceso y todos tienen en cierta medida un nivel de importancia en algún determinado momento.

Ninguna duda que hay inversores que confían ciegamente en sus asesores y se lanzan a la inversión teniendo como objetivo único el obtener la **Residencia Permanente**, sin prestar atención nada más que en cumplir con los requerimientos para lograrlo.

Después de pasado un tiempo es cuando le comienzan a surgir dudas y se dan cuenta que todos estos elementos nombrados en algún momento entran en juego.



VIII. EB5 – Ciclo para el inversor

A continuación se presenta un detalle de los pasos que se deben seguir para lograr la Residencia Permanente en los EEUU y posterior ciudadanía a través de la aplicación al Programa de visa EB-5.

Cabe destacar que una vez completados los 4 primeros pasos los inversionistas EB-5, sus cónyuges, y sus hijos solteros menores de 21 años se convierten en residentes temporales y posteriormente a los 24 meses pueden obtener la Residencia Permanente. A los cinco años si se desea, se puede solicitar la ciudadanía. Todos estos pasos se pueden ver en el flujograma que presentamos al final de este capítulo y el que presentamos normalmente en todas nuestras conferencias sobre este tema.

Cabe destacar que este diagrama de flujo fue discutido con gran cantidad de gente interviniente en este proceso, en especial con varios inversionistas, los que nos ayudaron a hacer ciertos ajustes para darle un mayor sentido práctico y realista al mismo. Los 10 pasos son:

Paso 1: Estudiar alcance y limitaciones del programa. Elegibilidad

El paso preliminar consiste en que el inversor por un lado trata de entender el Programa EB-5 en cuanto al alcance, las limitaciones, los riesgos, y por otro busca un grupo de asesores, bufete de abogados o especialistas en general que le ayuden a llevar a cabo todo el proceso. Es importante buscar la experiencia demostrada en este paso, ya que cada uno de los movimientos que se hagan en el mismo y por el hecho de que están todos interrelacionados, pueden afectar los pasos subsiguientes.

Con el asesoramiento logrado, se hacen dos cosas bien concretas, primero se selecciona un Centro Regional con su proyecto correspondiente y en segundo lugar se analiza exhaustivamente

la elegibilidad para estar en condiciones de participar. Los proyectos de EB-5 pueden tener distintos formatos y los agentes de migración internacional generalmente ayudan a los inversionistas a localizar el que más se ajusta a sus necesidades.

Paso 2: Selección Centro Regional

Después de haber contratado servicios de apoyo, entendido el programa, de haber cumplido con los requisitos básicos como postulante, se lleva a cabo la selección del Centro Regional considerado más adecuado.

Es importante contar con un buen asesoramiento para concretar este paso, ya que de los más de 500 que se encuentran distribuidos por todo el país, sin duda algunos son los mas confiables, los mas adecuados, los mejores administrados y los que dan mas confianza al inversor de llegar al último paso del proceso, que es el de la devolución del capital con el menor riesgo posible.

Paso 3: Firma de acuerdo con autoridades Centro Regional.

Después de haber cumplido los dos primeros pasos y después de haber estudiado alternativas, haber efectuado el clásico “Due Diligence” del centro regional seleccionado, ya se está en condiciones de firmar el acuerdo con los representantes del Centro Regional. En este paso es cuando se deben depositar los US\$ 500.000 en una cuenta de Garantía Bloqueada (Escrow Account) y además se debe pagar el “Fee” correspondiente fijado por las autoridades del Centro Regional seleccionado para hacerse cargo de este proceso.

Paso 4: Petición a la USCIS

En esta etapa el abogado de inmigración contratado presenta las pruebas de que se llevó a cabo el depósito, de que el origen de los fondos

estaba debidamente justificado aparte del llenado del Formulario I-526.

Generalmente el USCIS informa a los solicitantes si su petición I-526 ha sido aprobada en un tiempo que gira en el entorno a los 5 meses de haberla recibido. Cuanto más detallada sea la petición y mas clara toda la justificación de fondos, más rápido se puede obtener la aprobación.

Paso 5: Entrevista consular

Este es un paso que se lleva a cabo una vez que se recibe por parte de USCIS la conformidad para que el inversor asista a la entrevista con el Cónsul General en el país del inversor. Se debe presentar con toda la documentación solicitada y en general es un paso que se lleva a cabo sin ningún problema si está todo en orden.

Paso 6: Solicitud de cambio de status

En caso que el inversor ya se encuentre en los EEUU al recibir el pedido de entrevista por parte de la USCIS, entonces debe pedir el cambio de "Status" con el Form. I-485.

Paso 7: Solicitud de la residencia permanente

Para muchos de los inversores podríamos decir que este es el paso más importante, ya que es el que consolida la Residencia Permanente Incondicional. La solicitud I-829 se debe presentar al USCIS con 90 días de antelación a la fecha de aniversario en la que el solicitante recibió su residencia condicional por primera vez.

Esta solicitud pone de manifiesto que el inversionista ha cumplido todos los requisitos establecidos y que además se debe demostrar que aún siguen en plena acción los 10 puestos de trabajo generados. Hay que tener en cuenta que la USCIS completa el proceso de la "green card"

permanente en el término de 6 u 8 meses de haber recibido la solicitud correspondiente.

Paso 8: Retorno del capital invertido

Este es otro de los pasos claves del proceso ya que es en el que el Centro Regional debe retornar el capital recibido más los intereses correspondientes en base a las condiciones acordadas. Es la clave del proyecto y el que pone de manifiesto los resultados logrados de la inversión con la que el inversor no tenía ningún control.

Sin duda que hay varios casos en que los resultados no fueron los esperados y de ahí la importancia de asegurarse en la selección inicial que el proyecto sea lo más exitoso posible.

Paso 9: Solicitud de Ciudadanía.

Este, para muchos inversionistas, en uno de los últimos pasos y el que corona todo el esfuerzo efectuado y el tiempo esperado. Después de aproximadamente 5 años de participación en el programa, de operación del proyectos, de haberse cumplido dentro de lo posible con las metas fijadas, de haber recibido el retorno del capital, es cuando se solicita la ciudadanía. Para este paso se utiliza la Aplicación de Naturalización N-400.

Paso 10: Fin del proceso

Después de aproximadamente 6 años de participación proactiva en el proceso, de haber vivido todos los pormenores de la ejecución del proyecto del mismo y cumplido con todos los requisitos estipulados, de haber recibido el capital invertido y los intereses y en especial de haber logrado ya la ciudadanía, se puede decir que se llegó a la parte culminante de todo este proceso en el que ganó la economía del país, ganó el Centro Regional, ganaron los abogados intervinientes y usted y su familia lograron finalmente la ciudadanía.

10 PASOS

1 Elegibilidad Inversor

2 Selección C. Regional

3 Firma del acuerdo

4 Petición a USCIS

5 Entrevista Consulado

6 Solicitud cambio status

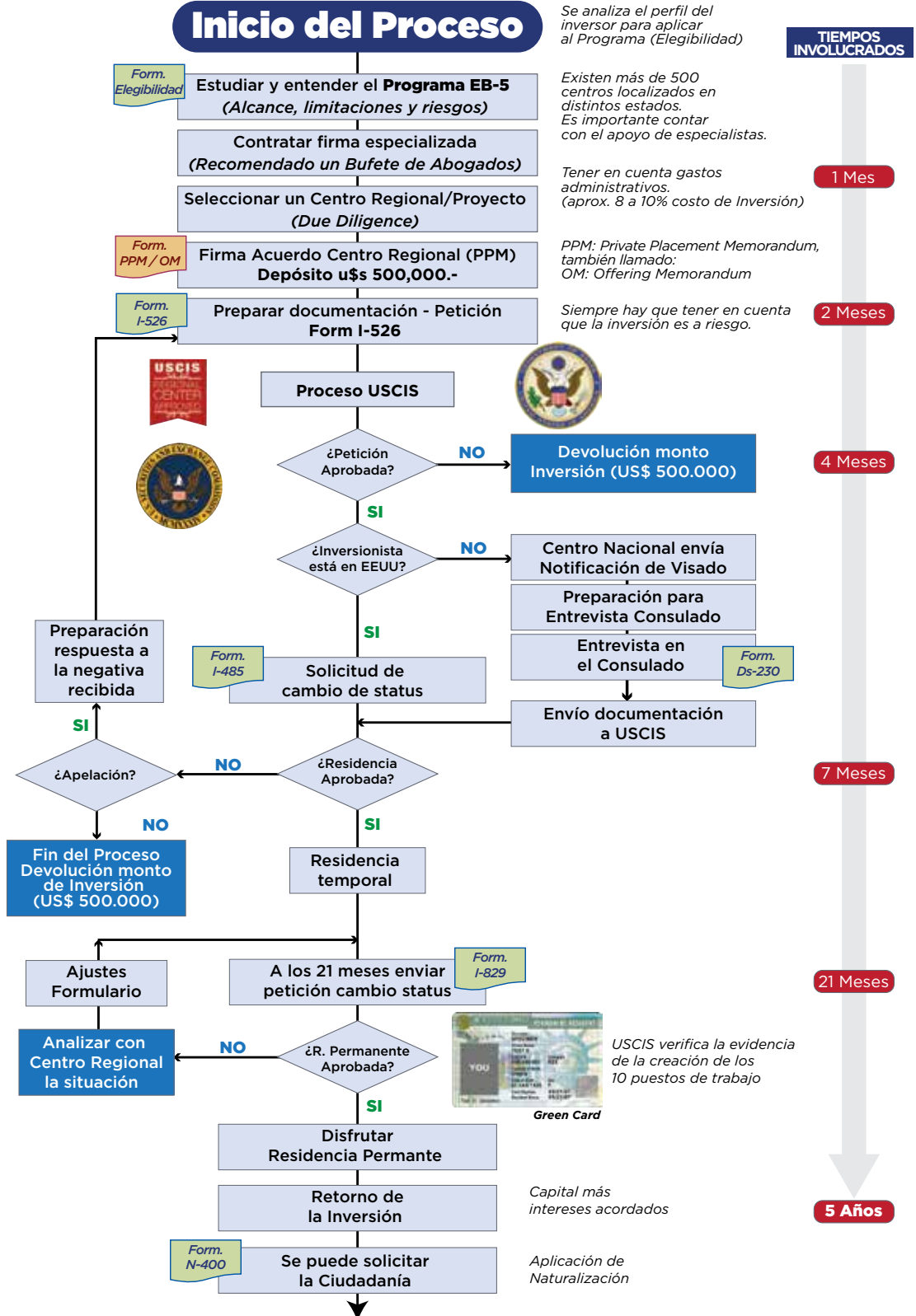
7 Solicitud Res. Permanente

8 Retorno de inversión

9 Solicitud Ciudadanía

10 Fin proceso de inversión

Inicio del Proceso



Fin Proceso de Inversión

IX. Nuestra Red Internacional de apoyo

Como parte de las actividades realizadas por el Grupo de Gestión de Inversiones **Top10EB5**, para cumplir con su visión y misión se encuentra activamente en marcha, implementando su red de representantes, efectuando reuniones de trabajo, logrando contactos con autoridades de gran cantidad de Centros Regionales, e interactuando con varias cámaras de comercio. También se están llevando a cabo estudios y participando en la mayor cantidad posible de eventos relacionados con este tema tan vigente en el mundo de las inversiones e inmigración.

Cada uno de los representantes de este activo grupo, se han sumado a esta iniciativa en forma proactiva y con total entrega para estar cada día en mejores condiciones para ayudar a los potenciales inversores a que puedan llevar a cabo

sus inversiones con el mayor nivel de seguridad posible.

Tenemos contacto con gran cantidad de autoridades de centros regionales con los que en algunos casos estamos trabajando en aspectos de identidad e imagen de los mismos. Está dentro de nuestros planes, el tener una presencia en la mayor cantidad de países seleccionados en Latinoamérica y ya tenemos programado seguir con el dictado de nuestros seminarios y reuniones de trabajo con la mayor cantidad posible de potenciales inversores.

Para todas estas actividades hemos tenido especial cuidado en lograr el marco legal mas adecuado para todas las acciones que se consideren convenientes.



TOP 10 REPRESENTATIONS



En nuestro website se encuentran más detalles sobre estas representaciones y la forma de localizar a cada una de las personas que tienen a su cargo las mismas.



X. Preguntas Frecuentes

Son muchas las preguntas que nos hacen a diario las personas interesadas, no sólo en invertir, sino aquellas que buscan de alguna manera llegar a residir en los EE.UU y en especial los participantes en todas nuestras intervenciones en diferentes eventos.

A continuación presentamos las que hemos seleccionado como más importantes para nosotros. En nuestro website www.top10eb5.com se encuentran recopiladas muchas más preguntas, e inclusive una serie de buenos testimonios que sin duda pueden resultar muy valiosos para los que tienen que tomar decisiones sobre este programa tan atrayente.

1. *¿Cuánto tiempo demanda el llegar a obtener la aprobación de la Inversión?*



Se estima este tiempo entre seis a ocho meses y mucho depende de la forma en que se haya llenado el formulario correspondiente y cumplido con todas las especificaciones requeridas en el proceso. En este documento, se presenta en detalle cada uno de los pasos que deben llevar a cabo los que apliquen a este programa. Es clave contar desde el principio de este proceso mencionado con un muy buen asesoramiento, ya que esto en la mayoría de los casos simplifica mucho los tiempos de aprobación por parte de USCIS.

2. *¿Se le exige al inversor hablar inglés o tener un nivel mínimo de educación?*

No, el inglés no es un requisito y no hay

requisitos de educación de ningún tipo para los que aplican.

3. *¿Está el inversor obligado a vivir en el mismo estado donde se encuentra el proyecto?*

No, el inversor puede vivir en cualquier lugar en los EE.UU. También puede viajar fuera del país, pero no ausentarse más de seis meses al año.

4. *¿Cuál es el monto mínimo de inversión requerida?*

Las inversiones mínimas son de 500.000 dólares en áreas donde la tasa de desempleo es de un 150% mayor que la de la media nacional. (Estas áreas se las conoce con la sigla "TEA" que significa "Targeted Employment Area" que son las de alto desempleo o bien rurales.

5. *¿Debe el inversionista involucrarse en la creación de los puestos de trabajo?*



Aquí hay que tener en cuenta que si la inversión se realizó en un Centro de Inversión Regional, entonces no es necesario, pero en caso de hacer una inversión de una empresa propia, ahí si debe estar involucrado en la creación de los 10 puestos empleos requeridos. Dichos empleos deben ser de ciudadanos o residentes. **Para estos empleos no se puede tener en cuenta ni a su esposa ni a sus hijos.**

6. *¿La inversión está garantizada por el gobierno?*



Definitivamente no. Sin embargo esto no significa que la inversión deba ser arriesgada, pero es sin derecho de reembolso. No hay inversión totalmente libre de riesgos. La USCIS espera que estos fondos invertidos estén “en riesgo”, y que connote un compromiso irrevocable de la empresa. Hay que considerar que los fondos que no están a riesgo, no se tienen en cuenta para la suma mínima requerida para ser invertida. Ante esta situación podría resultar la negación de la petición I-526 correspondiente.

7. *¿Cuándo se puede salir de la inversión?*

Regulaciones de USCIS dicen que su inversión debe permanecer en su lugar hasta la eliminación de las condiciones, alrededor de tres años y medio después de la aprobación de la aplicación correspondiente.

8. *¿Cómo demuestro la legalidad de mis fondos?*



Siempre hay que demostrar que los fondos provienen de una fuente lícita como el beneficio o los ingresos de un negocio, los beneficios o las ganancias de la venta de bienes raíces o los beneficios, regalos u otras inversiones. También las herencias, regalos

o préstamos se pueden utilizar como una fuente de fondos bajo la ley. Si los fondos de inversión son de un regalo, entonces debe ser proporcionada la información financiera relativa a la persona que hace ese regalo.

Dentro de lo posible las pruebas pueden incluir, pero no tienen por qué limitarse a extractos bancarios, certificados de acciones, cualquier préstamo o documentos hipotecarios, pagarés, contratos de garantía u otra evidencia de endeudamiento, que está garantizado por los activos del solicitante.

9. *¿Qué debo investigar para decidirme por un programa EB-5?*

Siempre es conveniente revisar de la forma más exhaustiva posible el plan de negocio y el denominado “Private Placement Memorandum - PPM. Hay que asegurarse que tipo de servicios o productos son los que ofrece el Centro Regional y además revisar el curriculum de cada uno de los promotores y averiguar que experiencia real tienen en este campo. También hay que entender muy bien como está estipulada la creación de empleo en su plan general de negocios. Finalmente recomendamos que obtenga usted asesoramiento de profesionales en el tema legal, de finanzas y contables. También es importante buscar la ayuda de un asesor fiscal para entender el impacto que una Residencia en los EEUU tendrá sobre su propio patrimonio personal.

10. *¿Hasta cuándo dura este Programa EB-5?*

Este programa siempre ha sido objeto de una fecha de expiración desde su creación en 1993. El denominado “Sunset” nunca ha dejado de extenderse, la última vez por el Presidente Obama en 2009 y últimamente ya ha tomado el carácter permanente y se considera que será incluido en los estatutos permanentes de la Nueva Ley de Inmigración por reformarse en el 2014.

Nuestro Grupo

Esta iniciativa ha sido creada para poner en manos de los potenciales inversionistas la mayor cantidad de elementos que les permita estar documentados de la mejor forma posible para aprovechar al máximo todas las facilidades que brinda el Programa EB-5.

Visión

Es convertirse en la principal organización que integra información sobre las oportunidades que brindan los Centros Regionales EB-5, para los potenciales inversores de América Latina y expandirse a otros países de mercados emergentes en todo el mundo.

Misión

Brindar apoyo a los inversionistas potenciales, ayudándoles en la selección de las oportunidades de inversión adecuadas en el ámbito de los proyectos de bienes raíces, programa EB-5, obtención de franquicias, desarrollo de negocios con el marco legal más adecuado.

Nuestra Filosofía

Utilizar un enfoque holístico para obtener la información más actualizada sobre los Centros Regionales EB-5, los proyectos relacionados, los niveles de actividad, y determinar el estado de cada proyecto basado en el número de peticiones aprobadas. Crear un canal de comunicación práctico y personal con los funcionarios de los Centros Regionales, a fin de considerar una variedad de estrategias adaptadas al perfil de los inversores de cada país.

Estamos trabajando para obtener la información más actualizada sobre los diversos Centros Regionales, los que a fines del 2013 sobrepasaban los 500 ya aprobados por la USCIS y sus proyectos relacionados, los niveles de actividad, y el estado de cada uno de ellos, basado en el número de peticiones ya aprobadas.

Top10EB5 cuenta, para cumplir con su visión y misión, con un grupo de experimentados y reconocidos profesionales de la industria con una destacada experiencia en soluciones integrales en las áreas de inversión, de inmigración, y apoyo a la comercialización e imagen corporativa.

Como parte de nuestras actividades, ya estamos trabajando con varios centros regionales, empresas inmobiliarias, bufetes de abogados y estamos desarrollando eventos en distintos países para presentar en forma sistemática y lo más clara posible el programa y en especial a nuestro equipo de apoyo para explicar todos los elementos que intervienen en este proceso que implica llegar a obtener por parte de los inversores y sus familias la Residencia Permanente.

Estamos participando en la mayor cantidad de eventos posibles que organizamos con el título ‘Miami Oportunidad’, además de ser parte proactiva en otros eventos como ser el de Shanghai Summit y otros de gran importancia.

También somos parte del diseño y edición de revistas especializadas de desarrollo y oportunidades de negocios y formamos parte de misiones comerciales. Uno de nuestro objetivo es ayudar a las empresas y/o personas en el desarrollo de nuevos Centros Regionales EB-5, así como asistir a los centros existentes para crear una identidad específica y lograr que la imagen en esta comunidad de inversión sea la deseada.

Cabe destacar que como parte de nuestra organización, hemos creado una Red Internacional de Representantes la misma que cuenta con diez filiales situadas en las principales ciudades del mundo.

En la sede, en la ciudad de Miami, también contamos con un grupo de profesionales que nos apoyan en diversas áreas de negocios y que nos permiten cubrir una gran cantidad de aspectos, para estar en mejores condiciones de brindar la información que nos requieran.

Nuestros Eventos

Dentro de nuestras actividades, la organización de eventos y misiones comerciales, dictado de conferencias y edición de revistas han cumplido un rol muy importante durante el 2013.

Se hicieron presentaciones en diferentes canales televisivos, organizaron presentaciones tanto en FIU como en la Millenium Atlantic University y se visitaron varias ciudades tanto en los EEUU como en otros países.



White paper



7536 W Treasure Dr - North Bay Village, FL 33141
Tels: 305-867-1661 / 305-867-9839

Para más información, por favor
visite nuestra página web:

www.top10eb5.com
