

e-book:

"LOS 5 ERRORES MÁS COMUNES AL INVERTIR EN EE. UU."

1. ⚡ TRASLADAR MODELOS DE OTROS PAÍSES

El Error Fatal: La "Importación Cultural" del Negocio

Muchos inversores latinoamericanos exitosos llegan a Estados Unidos con la mentalidad de que, si su modelo funcionó en su país de origen, funcionará automáticamente aquí. Asumen que el éxito es transferible sin ajustes. **Esto es el error más costoso.**

La Realidad de EE. UU.:

El mercado estadounidense es notoriamente competitivo y diferente en múltiples niveles:

- **Leyes Laborales y Regulación:** Las leyes laborales federales, estatales y locales son un laberinto. Un error en la clasificación de empleados (*employee vs. contractor*) o en el pago de impuestos puede generar multas que paralicen un *start-up*.
- **Comportamiento del Consumidor:** Lo que era un nicho en su país puede ser un mercado saturado en EE. UU. Los hábitos de compra, la lealtad a la marca y la sensibilidad al precio varían drásticamente.
- **Estructuras de Costos:** Los costos operativos, el seguro, los impuestos y los permisos de zonificación (Zoning) pueden ser exponencialmente más altos y complejos de lo anticipado.

El Riesgo para su Capital:

Si no valida su modelo de negocio con una metodología adaptada al ecosistema estadounidense, su inversión está en riesgo de fracaso antes de abrir la puerta. Es como intentar usar las reglas del fútbol para jugar béisbol.

⚠ Alerta MS ORBIS: Su experiencia local es valiosa, pero necesita un **filtro profesional y metodológico** que adapte esa experiencia a la realidad de EE. UU. **MS ORBIS** utiliza un proceso de análisis de 48 horas para determinar rápidamente si su modelo es viable o si requiere una reestructuración fundamental antes de invertir un solo dólar.

2. CONFIAR EN PERSONAS QUE NO SON PROFESIONALES O QUE NO TIENEN LA EXPERIENCIA NECESARIA EN LA METODOLOGÍA, LEYES Y SISTEMA DE LOS EE. UU.

El Error Fatal: El "Consejo de Amigo" o el Profesional Mal Seleccionado

El inversor recién llegado a menudo cae en la trampa de confiar en el "amigo que ya invirtió" o en profesionales (contadores, abogados) que tienen experiencia general, pero **no en la consultoría integral de inversión extranjera** o que carecen de una metodología comprobada.

La Realidad de EE. UU.:

La inversión exitosa en EE. UU. requiere un equipo multidisciplinario que no solo sepa de su área, sino que entienda cómo interactúan las partes:

- **Desintegración de Servicios:** Su abogado puede ser excelente en contratos, pero no en optimización fiscal. Su contador puede ser bueno en impuestos, pero no entender las implicaciones migratorias de su inversión.
- **Falta de Visión Global:** Necesita a alguien que pueda **unir los puntos** y decirle cómo una decisión corporativa afectará su estatus migratorio, o cómo una estructura contable impactará la operación.

El Riesgo para su Capital:

Las decisiones fragmentadas conducen a estructuras corporativas ineficientes, errores fiscales y, en última instancia, a la pérdida de tiempo y dinero corrigiendo fallos fundamentales.

La Solución MS ORBIS: Nuestra metodología, perfeccionada durante 35 años, ofrece una **visión holística**. Nosotros no solo revisamos documentos; evaluamos la **interconexión** entre los aspectos corporativos, operativos, financieros y migratorios. **Contáctenos** para asegurar que el equipo que asesora su inversión tiene la experiencia integral que solo MS ORBIS puede ofrecer.

3. NO DISPONER DEL CAPITAL NECESARIO PARA EL START UP Y PENSAR QUE EL PRIMER DÍA QUE ABRA O COMIENCE SU OPERACIÓN COMERCIAL OBTENDRÁ GANANCIAS.

El Error Fatal: El Cálculo Optimista del Flujo de Caja

El inversor calcula el costo de apertura (licencias, renta, inventario inicial) pero subestima dramáticamente el capital de trabajo (o *working capital*) necesario para el "periodo de gracia" antes de la rentabilidad.

La Realidad de EE. UU.:

En la mayoría de los negocios, especialmente los de *real estate* o franquicias nuevas, la rentabilidad no es inmediata:

- **Periodo de Quema de Caja (*Burn Rate*):** Debe haber capital suficiente para cubrir meses de nómina, alquiler, *marketing* y gastos operativos **sin ingresos** o con ingresos mínimos. Este periodo puede durar 6, 12 o incluso 18 meses.
- **Capital de Reserva:** Los bancos, franquiciadores y autoridades esperan ver una prueba de que el inversor tiene reservas financieras líquidas disponibles. Si el capital se agota antes de alcanzar el punto de equilibrio, el negocio colapsa.

El Riesgo para su Capital:

Agotar el capital de trabajo fuerza al inversor a tomar decisiones desesperadas (vender activos con descuento, pedir préstamos a tasas altas) o a cerrar operaciones.

 **El Enfoque MS ORBIS:** Uno de los puntos focales de nuestra consultoría profunda es la **proyección financiera realista**. Analizamos la oportunidad para determinar si el capital que usted dispone (\$\\$100,000+\$) es **suficiente** para el *start-up* Y la supervivencia operativa. Si no lo es, le diremos **NO AVANZAR** hasta que esté seguro. **Permítanos analizar su plan** antes de que firme cualquier contrato de arrendamiento o compra.

4.  NO ASESORARSE CON PROFESIONALES DE EXPERIENCIA Y REPUTACIÓN QUE LE AYUDEN A LEER Y ANALIZAR TODOS LOS DOCUMENTOS YA QUE ES IMPRESCINDIBLE QUE "TODO" ESTÉ POR ESCRITO Y DETALLADO CLARAMENTE, DESDE LO CONTABLE HASTA LO OPERATIVO Y CORPORATIVO.

El Error Fatal: Firmar Documentos sin Entender las Implicaciones a Largo Plazo

En el entusiasmo por cerrar un trato (una franquicia, un contrato de *real estate* o un acuerdo con socios), los inversores firman documentos de cientos de páginas, asumiendo que "lo revisó el abogado".

La Realidad de EE. UU.:

En EE. UU., los acuerdos son contratos legalmente vinculantes donde la ambigüedad se interpreta a favor de la parte que tiene más poder o experiencia legal:

- **El Poder de los Documentos:** En una franquicia, el **FDD (Franchise Disclosure Document)** contiene todo lo que puede y no puede hacer. En el *real estate*, los contratos de arrendamiento comercial pueden tener cláusulas de responsabilidad civil o de reparación que el inversor no anticipó.
- **La Diligencia Debida (Due Diligence):** No basta con que el documento sea legal; debe ser **favorable para el inversor y consistente** con el plan de negocios. Un abogado puede validar la legalidad, pero un consultor estratégico valida la **viabilidad comercial** dentro de esos términos.

El Riesgo para su Capital:

Un contrato mal negociado o mal entendido puede obligarle a pagar costos ocultos, limitar su expansión futura o incluso ponerle en desventaja legal si la sociedad fracasa.

 **El Servicio de Revisión MS ORBIS:** Nuestra experiencia de 35 años nos permite leer entre líneas los FDDs, acuerdos de asociación y contratos de arrendamiento. No solo buscamos errores legales, sino **banderas rojas operativas y financieras**. **Antes de comprometer su inversión**, use nuestro servicio de análisis de 30 días para obtener el **Reporte MS ORBIS** que le dirá si las condiciones del contrato lo protegen a usted o al vendedor.

5. EVALUAR EL ESTATUS MIGRATORIO DEL INVERSOR, SI PRECISA UNA VISA PARA OPERAR SU NEGOCIO O CUÁLES SON SUS ALTERNATIVAS.

El Error Fatal: Separar la Inversión de la Estrategia Migratoria

Muchos inversores se enfocan primero en el negocio y dejan el tema migratorio para después, asumiendo que la inversión "automáticamente" genera una visa.

La Realidad de EE. UU.:

La mayoría de las visas de inversión (E-2, EB-5, etc.) tienen **requisitos muy específicos** que deben cumplirse desde la estructura inicial del negocio:

- **Visas E-2 (*Treaty Investor*):** Exigen que la inversión sea "sustancial", "activa" y que no sea "marginal" (es decir, debe crear o tener la capacidad de crear empleos).
- **Contradicción de Roles:** Si un inversor opera su negocio con una visa de turista (B-1/B-2), está cometiendo una violación migratoria que puede costarle el derecho a solicitar visas en el futuro.
- **La Necesidad de Planificación Dual:** La estructura corporativa (la entidad legal, la inversión de capital) debe ser diseñada para cumplir tanto con las regulaciones de negocios como con los requerimientos de la visa elegida.

El Riesgo para su Capital:

Una inversión que no califica para la visa requerida puede obligarlo a operar a distancia, limitando su control, o peor aún, puede invalidar su proceso migratorio y forzarlo a liquidar la inversión.

La Visión MS ORBIS: La inversión en EE. UU. es un proceso integral que debe considerar el factor migratorio desde el **DÍA CERO**. Colaboramos con expertos migratorios para asegurar que la oportunidad de inversión que elija **soporte su objetivo de estatus en EE. UU.** No invierta sin una estrategia migratoria definida.

Agende la Consultoría Express de 48 horas para evaluar su perfil y las mejores opciones migratorias en función de su capital.

CAPÍTULO 6 : La Única Forma de Evitar el Desastre:

La Evaluación de Riesgo Metodológica de MS ORBIS

1. El Costo Real del Desconocimiento

- Usted ha leído los 5 errores, pero el riesgo no es solo cometer uno; es cómo la combinación de dos o más errores (ej. un mal cálculo de capital + una estructura migratoria deficiente) puede llevar a la pérdida total de su inversión.
- **El inversor exitoso no evita el riesgo; lo identifica y lo minimiza.**

2. La Metodología “AVANZAR o NO AVANZAR”

- **Paso 1: Identificación y Mapeo:** En lugar de enfocarse solo en lo que podría salir bien, nos enfocamos en **todo lo que podría salir mal**. Mapeamos los riesgos en las cuatro áreas críticas que su dinero tocará: Operacional, Financiero, Legal/Corporativo y Migratorio.
- **Paso 2: Cuantificación del Impacto:** Para cada riesgo identificado, asignamos un impacto potencial en dólares y en tiempo.¹ Esto convierte los "miedos" en **cálculos financieros tangibles**. (Aquí podrías utilizar un ejemplo de matriz de riesgo simplificada).²
- **Paso 3: El Reporte MS ORBIS :** La culminación de nuestra evaluación de riesgo no es una lista de problemas, es una **Conclusión Firme: “AVANZAR o NO AVANZAR”**.
- Este reporte le proporciona la certeza que necesita para proteger su capital, basado en 35 años de experiencia.

3..Propuesta :

- **Si ya tiene una oportunidad en mente:** "No pierda 48 horas vitales. **Agende ahora nuestra Consultoría Express (\$350)** para un análisis preliminar de riesgo sobre esa oportunidad."
- **Si está empezando la búsqueda:** "Usted necesita una hoja de ruta con riesgo minimizado.
- **Contáctenos para cotizar la Consultoría Profunda de 30 días** y reciba el Reporte de Viabilidad MS ORBIS que protegerá su inversión

info@msorbis.com

WPP: (305) 897-6980

www.msorbis.com



M.S.
ORBIS
CONSULTING
CORP.