

Por · Ulises Navarro

PLAN B

SI BIEN EN ESTA EDICIÓN HABLAMOS DE LAS GRANDES OPORTUNIDADES QUE OFRECE EL MERCADO MEXICANO, SIEMPRE RESULTA INTERESANTE CONOCER UN PLAN ALTERNATIVO.

Ante el entorno de incertidumbre que se vive en México en materia económica, política y de seguridad, cada vez más empresarios mexicanos buscan salir del país para invertir y radicar de manera permanente o temporal en Estados Unidos, nuestro principal socio comercial. Así que, si has tomado la decisión, una buena opción es la Visa de Inversionista E-2, visa de no inmigrante que les permite a los empresarios extranjeros de países con tratados ingresar a EU para desarrollar y dirigir una empresa en la que han invertido, y también permite funciones ejecutivas, de supervisión y esenciales.

Y qué mejor que contar con la asesoría de un despacho profesional que nos guíe y apoye en todo el proceso para su obtención.

Alto Nivel entrevistó en exclusiva a Hadley Bajramovic, CEO y fundadora de Hadley Bajramovic Immigration Law Offices, despacho que se dedica a gestionar las green cards (visas) para que mexicanos y personas de otras nacionalidades puedan vivir en EU de manera legal a través de invertir en el país.

AN | Hadley, ¿cuáles son los principales beneficios que obtiene un mexicano al acudir a su despacho?

Aquí lo más importante que tiene el proceso de la Visa E-2 es que da la posibilidad a los mexicanos y a los ciudadanos de los 65 países que tienen tratados con EU de abrir un negocio, invertir en un negocio o traer su negocio a este país, y poder trabajar, recibir su dinero en dólares, tener una vida en este país, si así lo quieren, o viajar libremente de México a EU.

¿Qué ventaja tiene hacerlo con nuestra firma de abogados? Que nosotros somos de los pocos despachos que hacen todo el proceso para obtener la Visa E-2, de principio a fin: Primero se crea la empresa, se hace un plan de negocios y luego viene la parte legal, que se presenta ante la embajada o consulado.

Las demás firmas de abogados, por lo general, no incluyen el plan de negocios o la formación de la empresa; solo hacen la parte legal, lo demás se tiene que hacer por fuera.

AN | ¿Cuáles son los principales requisitos para obtener la Visa E-2?

Los nacionales del país del tratado deben poseer al menos el 50% de las acciones de la empresa; el dueño del negocio debe poseer la nacionalidad del país del tratado; el solicitante potencial de E-2 es responsable de desarrollar y dirigir el negocio, sirviendo al negocio en una capacidad de supervisión o ejecutiva; o trabajar en un puesto que implique habilidades esenciales para el funcionamiento de la empresa; y el negocio debe apoyar la economía local.

AN | ¿Cuál sería el monto mínimo de inversión?

No hay una cifra mínima; de hecho, si la gente se mete a la página de Migración de EU, no hay una cifra única, sino que se manejan muchas. Pero hay que matizar: puede ir desde un mínimo de 20,000 dólares, hasta lo que sea necesario, dependiendo del negocio que se vaya a abrir. A nosotros nos gusta mucho poner ejemplos: si yo voy a abrir una consultoría, estamos hablando de una inversión no mayor a 30,000 dólares; si yo voy a abrir una agencia de



Hadley Bajramovic

autos, la inversión es mucho mayor. Entonces, de eso depende la inversión, del tipo de negocio.

AN | ¿Se tiene que estar asociado con un ciudadano estadounidense o puedo comprar mi propio negocio; hacer la inversión al 100%?

Pueden asociarse con un ciudadano, con un residente, pero no es un requisito. El aplicante puede ser dueño del negocio al 100%, sea un negocio nuevo, que ya existe o que sea una franquicia.

AN | ¿Por dónde se debe empezar?

La primera decisión importante es conseguir una buena firma de abogados que los represente, porque es muy importante saber lo que están haciendo. No necesitan tener nada hecho; por ejemplo, si eligen nuestro despacho, nosotros hacemos todo. Primero, formamos la empresa, con los nombres que el cliente nos proporcione, siempre y cuando estén disponibles. Posteriormente se hace un plan de negocios, que nos va a decir: dónde se va a instaurar el negocio, qué mercado conviene o cuál no, y cómo lograr el éxito, cómo consolidar el negocio en un periodo de cinco años, periodo que se incluye en el plan de negocios.

Posteriormente viene la parte legal, donde se llenan las formas, los documentos personales y se junta toda una carpeta que se manda a la embajada de EU en México o al Consulado de

Ciudad Juárez, que son los que tienen jurisdicción del país.

AN | Muchos mexicanos tienen propiedades en EU, como California y San Diego. ¿Se puede abrir una empresa en EU para que ese activo no tenga que pagar tantos impuestos, como si fuera parte de la empresa?

Para todos aquellos interesados en el negocio inmobiliario, nosotros trabajamos en sociedad con otra empresa que se dedica a esos proyectos. Ahí sí hay un mínimo de inversión; por ejemplo, tenemos casos donde algunos clientes tienen varias propiedades en EU, entonces lo que pueden hacer es obtener una Visa E-2, donde esas propiedades se ponen con la empresa y se hace como la administración de la propiedad, que ese también puede ser un negocio.

AN | En México hay mucha gente que quisiera irse a EU; tener una visa E-2. ¿Con qué tipo de negocios es más fácil obtener esta Visa?

No importa el negocio, tenemos de todo tipo: desde consultorías hasta restaurantes, pastelerías, tortillerías. Lo importante es que sea un negocio real y operativo, y que apoye la economía local, generando empleos.

AN | Parece que es muy sencillo obtener esta Visa E-2...

Sí, es más sencillo que obtener la Visa EB-5. ¿Por qué? Porque esta última es una Visa de inmigrante, que da una residencia permanente, mientras que la E-2 es una Visa de no migrante, pero que te permite trabajar y hacer la vida en EU, sin obligarte a nada. La EB-5 sí te obliga a que el proyecto sea bueno, dure por lo menos dos años, contrates por lo menos a 10 empleados de tiempo completo y te obliga a vivir por un tiempo en EU. Además, para mante-

nerla después de dos años, el negocio debe estar bien, generando, operando; si no, te la pueden quitar.

AN | Una persona que constituye una empresa para obtener la Visa E-2 y después de tres o cuatro años se va a la quiebra, pierde su Visa. ¿Qué sucede en este caso? Aquí hay varias situaciones que se pueden dar. Desde hace año y medio se extendió el tiempo de duración de la Visa: de uno o cuatro años, lo cual permite echar andar un negocio, porque en un año era imposible. Si en esos cuatro años no se logra consolidar el negocio, ¿qué sucede? Tenemos clientes que cambian de negocio; entonces, dependiendo de cómo esté formada la empresa, se hace el cambio de negocio. Si, de plano, no funcionó, no pasa nada: simplemente no se renueva y la persona mantiene su visa de turista, si la tiene.

AN | ¿Hay mayor demanda de sus servicios, por la situación que se vive en México, para obtener la Visa E-2, e invertir y vivir en EU?

Definitivamente sí ha crecido la demanda. Hoy no sabemos qué va a pasar en México. La situación tristemente es incierta y mucha gente prefiere invertir fuera. Mucha gente tiene ganas de tener un Plan B, de que si algo sucede en México tengan la opción de ir a EU a invertir y vivir; de darle a su familia una mejor calidad de vida, más oportunidades, o ir y venir.

AN | Cuando un cliente se acerca a Hadley Bajramovic para buscar la Visa E-2, ¿qué tanta certidumbre o seguridad existe de que podrá obtenerla?

Hoy por hoy, manejamos un porcentaje de 99% de aceptación. Las únicas visas que no son aprobadas es porque existe algún tipo de antecedente migratorio; que se quedaron más tiempo del permitido en

el país; un antecedente criminal tanto en EU como en México,... Pero mientras el negocio sea real, operativo, que ellos vean que va a apoyar a la comunidad, no hay ningún problema.

AN | Si algún cliente tiene una propiedad en EU, ¿facilita la operación y la apertura de una empresa en ese país? No es necesario que tengan absolutamente ninguna propiedad, y si la tienen, tampoco afecta.

AN | ¿Cuánto tiempo tarda el proceso para obtener la Visa E-2?

Nuestro tiempo de procesamiento como oficina puede ser como de dos a tres meses. Lo que no depende de nosotros es el tiempo para que la Embajada o el Consulado nos dé una entrevista. Por eso hacemos un estimado de seis meses, ya con visa aprobada. No me ha tocado ver casos con menos o más tiempo, ese es el promedio. Nuestro trabajo puede ser tan rápido como se necesite. El éxito de nuestros clientes es nuestro éxito.

AN | ¿Hay algún estimado en cuanto a los costos para obtener la Visa E-2 a través de su despacho?

Empieza desde los 17,000 dólares y de ahí varía de acuerdo al tipo de negocio, si tienen familiares dependientes... Todo eso se debe tomar en cuenta. Nosotros, generalmente, hacemos cotizaciones personalizadas, porque cada caso es diferente.

AN | ¿Qué conviene más para obtener esta visa: constituir una empresa con una sola persona o puede haber varios socios?

Solo puede haber hasta dos socios: puede ser una persona al 100% o dos personas al 50%. No puede haber más de dos personas para la aplicación de la Visa E-2.

AN | Si fuera con alguien en EU, ¿podría haber más socios?

Mientras el aplicante sea dueño del 50% mínimo del negocio, no hay problema; pero sí es un requisito que sea dueño del 50% y que la aportación del estadounidense sea similar. **AN**

LOS ESTADOS MÁS COMUNES O ATRACTIVOS PARA INVERTIR EN EU SON: FLORIDA, TEXAS, CALIFORNIA, COLORADO Y ARIZONA. ¿QUÉ VARÍA? LOS IMPUESTOS, LAS REGULACIONES Y, OBVIAMENTE, DÓNDE LAS PERSONAS QUIEREN HACER UNA VIDA.