

As 10 perguntas mais frequentes sobre o visto E-2



Bobby Chung – Advogado de Imigração – Law Office of Bobby Chung
Sheila & Daniel Purim – Consultores de Franquia – Franchise Wizards



www.franchisewizards.com



www.bccvisalaw.com

Se você é um investidor internacional interessado em se mudar para os EUA e tornar-se proprietário de uma empresa no país, o visto E-2 pode ser uma boa maneira de alcançar seus sonhos.

O visto E-2 permite que empreendedores internacionais morem nos EUA por meio do investimento em um novo negócio que, para ser qualificado, deve atender uma série de exigências. Uma vez concedido um visto E-2, o investidor, bem como seus familiares diretos (cônjuge e filhos menores de 21 anos), pode viver nos EUA. O visto geralmente tem uma duração de 2 a 5 anos, e pode ser continuamente renovado, contanto que o negócio se mantenha operacional. Para ser elegível para este visto você deve ser um cidadão de um dos países que tenham acordo estabelecido com os EUA, ou seja, países com tratado comerciais. Há cerca de 80 países que fazem parte desta lista. Alguns exemplos são: Itália, Argentina, Chile, Canadá, França, Alemanha, Japão, México, Suíça, Inglaterra e outros. Para obter uma lista completa dos países do tratado consulte o seguinte site: <https://travel.state.gov/content/visas/en/fees/treaty.html> Existem algumas dúvidas comuns sobre este tipo de visto que são motivo de perguntas frequentes. A empresa de consultoria de franquias Franchise Wizards, em colaboração com o advogado de imigração Bobby Chung, produziu a seguinte lista com as respostas para as perguntas mais frequentes. Aqui estão elas:

1) Quanto devo investir para qualificar para o visto E-2?

BOBBY: A lei não especifica um valor mínimo, e simplesmente requer que o solicitante do visto E-2 faça um "investimento substancial" para o tipo de negócio. O que isto significa é que o investimento deve ser suficiente para cobrir todas as despesas de start-up necessárias para desenvolver o negócio e prepará-lo, ao ponto de estar pronto para iniciar as operações. O valor do investimento também deve incluir uma reserva de capital de giro na conta da empresa suficiente para cobrir as despesas do dia-a-dia até que o negócio seja capaz de gerar renda suficiente para se sustentar. O requerente E-2 precisa investir a quantidade necessária para garantir o bom funcionamento do negócio. Porque cada negócio é diferente, cada qual com sua exigência de capital específica, o governo dos EUA intencionalmente não quantificou um valor específico de investimento para o visto E-2. Na prática, eu geralmente recomendo investir pelo menos US\$100.000 para uma solicitação forte de visto E-2. No entanto, uma vez que a lei não estabelece um mínimo, é possível qualificar para o visto E-2 com um investimento tão pequeno quanto US\$50.000, de forma a estabelecer um negócio menor e de baixo custo.



Websites: www.bccvisalaw.com

Email : info@e2visalawyer.net

Tel : (626) 642-8066

Bobby Chung é advogado de imigração para os Estados Unidos especializado no visto de investidor E-2 e na obtenção de Green Card através de investimento (EB-5). O Sr. Chung tem vasta experiência na representação de empreendedores estrangeiros em questões de vistos de investidor envolvendo entidades recém-estabelecidas e na aquisição de negócios existentes qualificados. O Sr. Chung também ajuda os clientes a obter Green Card EB-5 com base em investimentos em Centros Regionais. Antes de atuar em escritório particular de advocacia, Chung atuou como advogado conselheiro do Departamento de Justiça dos Estados Unidos, Escritório Executivo de Revisão de Imigração, onde ajudou juízes federais a julgar casos de imigração. Baseado na área de Los Angeles, o Sr. Chung representa clientes em questões de vistos e imigração nos Estados Unidos e em todo o mundo. O Sr. Chung é um membro ativo do Bar do estado de Califórnia e da associação americana dos advogados da imigração.

2) Que tipos de negócios qualificam?

BOBBY: Qualquer tipo de negócio legítimo tem o potencial de qualificar para o visto E-2. O visto E-2 exige que o empreendedor estrangeiro invista em uma empresa comercial ativa. Isto significa que a empresa deve oferecer produtos ou serviços, ter um local físico de negócio, e empregar, de início ou em um futuro próximo, uma equipe de trabalhadores norte-americanos. Investimentos passivos, tais como a compra de imóveis para renda não qualificam. Ao selecionar uma modelo de negócio para o visto E-2, há três fatores importantes a considerar. Primeiro, a empresa deve ter a capacidade financeira de gerar o sustento do investidor e dos membros da família (dependentes) de forma confortável nos EUA. Quanta renda é necessária depende do custo de vida da região onde a empresa está localizada, bem como o número de pessoas na família do requerente (dependentes). Em segundo lugar, a empresa precisa gerar emprego significativo para os trabalhadores americanos. A contratação de pelo menos alguns funcionários dentro de um prazo razoável a partir do início das operações, geralmente satisfaz a exigência de criação de emprego. Por último, o empreendedor estrangeiro deve demonstrar conhecimentos e habilidades necessárias para operar o negócio com sucesso. Não há exigência de escolaridade ou experiência mínima. Qualquer combinação de educação de negócios, treinamento ou experiência de trabalho relevantes podem ser apresentados para demonstrar as qualificações do requerente E-2 para gerir o negócio.



3) São franquias consideradas adequadas para a solicitação de visto E-2?

BOBBY: Franquias são especialmente adequadas para o visto E-2 e desfrutam de uma série de vantagens. Uma das principais preocupações dos oficiais de imigração ao avaliar uma solicitação de visto E-2 é a probabilidade de sucesso do negócio do apresentado pelo requerente. Franquias são geralmente vistas mais favoravelmente pelas autoridades de imigração, porque eles representam modelos de negócios bem-sucedidos com sistemas altamente desenvolvidos, testados e comprovados.

O investimento em franquias também permite que os empreendedores estrangeiros apresentem junto com a sua solicitação de vistos E-2, manuais de operações e materiais de marketing e treinamento elaborados profissionalmente. Outra vantagem importante do investimento em franquias aplica-se aos empreendedores que não têm educação empresarial ou experiência significativas. A maioria dos oficiais de imigração consideram o treinamento e o suporte contínuo do franqueador altamente relevante, e muitas vezes se satisfazem com a prontidão do requerente para o empreendedorismo, mesmo se a pessoa tiver pouca ou nenhuma vivência de negócios. Por estas razões, os investimentos através de franquias são muito adequados para o visto E-2.

4) Existe uma percepção equivocada de que franquias não seriam adequadas para solicitações de visto E-2. Você poderia comentar a respeito dessa percepção e explicar porque isso não está correto?

BOBBY: Essa percepção equivocada geralmente se dá pela falta de entendimento. Minha empresa de consultoria jurídica tem sido muito bem-sucedida na obtenção de aprovações de solicitação de visto E-2 com negócios baseados em franquias. A chave do sucesso é saber quais as preocupações fundamentais do governo e desenvolver a estratégia adequada para satisfazer o oficial de imigração. Especificamente, a lei que rege o visto E-2 exige que o requerente tenha controle administrativo completo do negócio. Às vezes, as autoridades de imigração questionam alguns dos termos restritivos nos contratos de franquias, pois tais restrições podem aparentar tomar muito o controle de negócios do empresário. Portanto, é importante rever o acordo de franquias antes da compra para entender claramente as restrições impostas ao franqueado, e analisar como elas afetam a capacidade do investidor E-2 em gerir o negócio de forma independente. De um modo geral, se os termos do acordo de franquias são destinados a manter a

uniformidade da qualidade e padrões da marca, ao invés de limitar o controle gerencial do negócio, então os oficiais de imigração normalmente aprovarão o visto E-2. É essencial fazer a distinção entre restrições comuns e incomuns para os funcionários da imigração. Condições normais relacionadas com a proteção da marca não interferem com a autonomia do franqueado nas operações do dia-a-dia. Ao abordar as preocupações fundamentais e evitando franqueadores excessivamente restritivos, meu escritório de consultoria jurídica não encontrou nenhum problema até agora na qualificação de investimentos em franquias para o visto E-2.



5) Preciso investir antes de iniciar o processo de solicitação do visto E-2?

BOBBY: O requerente é obrigado a investir em um negócio EUA antes de iniciar o processo de solicitação do visto E-2, seja por meio da aquisição de um negócio, ou do estabelecimento de um novo negócio, pelo menos, ao ponto de estar pronto para iniciar as operações. O governo dos EUA exige que o investidor E-2 comprometa o investimento financeiro de forma irrevogável por efetivamente comprar o negócio ou investir os fundos necessários para o desenvolvimento do negócio antes de aplicar para o visto E-2.

6) O que acontece se eu investir e o meu visto for negado? Posso adquirir um negócio contingente à aprovação do visto?

BOBBY: Há remediações possíveis para o investidor estrangeiro, se o visto E-2 não for aprovado. Ao se iniciar um novo negócio, o investidor E-2 é obrigado a configurar totalmente o negócio e gastar uma parte do investimento para trazer o novo negócio ao ponto de início das operações antes de aplicar para o visto E-2. O que acontece se o visto E-2 não for aprovado? Não se preocupe, seu investimento não é perdido. A legislação norte-americana não limita o número de vezes que você pode solicitar novamente o visto E-2 com base no mesmo negócio. Quando um visto E-2 é negado, o oficial de imigração é obrigado a explicar o problema como quantidade de investimento ou desembolso insuficientes, ou a necessidade de contratar funcionários, etc. O investidor terá a oportunidade de corrigir o problema e, em seguida, reaplicar para o visto E-2.



Meu escritório de advocacia goza de alta taxa de aprovação de vistos E-2 para clientes que seguem nossa orientação sobre como fazer um investimento de negócios qualificado. Mesmo no pior cenário, onde o visto não é aprovado, o investidor será capaz de fazer ajustes ou melhorias no negócio para reverter a decisão e obter a aprovação do visto. O negócio também pode operar antes que o investidor obtenha o seu visto E-2, desde que a empresa tenha empregados norte-americanos ou sócios dos EUA para ajudar na administração do negócio. O investidor estrangeiro não pode trabalhar pessoalmente no negócio até receber a aprovação do visto E-2.

Ao comprar uma empresa existente, o investidor E-2 pode condicionar o fechamento da venda com a aprovação do visto E-2. O investidor é obrigado a assinar um contrato de compra e depositar o dinheiro da totalidade da compra em uma conta de custódia. Uma empresa de custódia é uma terceira entidade neutra que detém os seus fundos em confiança até que determinadas condições do contrato sejam satisfeitas. Uma vez que as condições sejam satisfeitas, a empresa de custódia, em seguida, transferiria o dinheiro para o vendedor. Para o investimento em vistos E-2, ambos comprador e vendedor devem acordar em fazer a compra contingente à aprovação do visto E-2 do comprador. Se o visto não for concedido, então a empresa de custódia é obrigada a devolver o dinheiro do comprador por não atendimento de condições do contrato e cancelar o contrato de compra.



7) Quanto tempo leva o processo?

BOBBY: O governo dos EUA costuma levar de 1 a 3 meses para tomar uma decisão sobre os pedidos de visto E-2, dependendo de quão ocupados eles estão no momento do pedido e se o oficial de imigração solicitar documentos adicionais. Antes de solicitar o visto E-2, quanto tempo o investidor precisa para concluir a compra ou para iniciar um novo negócio varia de pessoa para pessoa, dependendo de fatores como a facilidade ou complexidade de configurar o tipo de negócio e processo de tomada de decisão relativos à escolha e compra uma franquia. Algumas pessoas executam seus investimentos em poucos meses, enquanto outras levam mais tempo.

Visit our corporate website: www.franchisewizards.com

Phone: +1-760-607-6584 / +1-760-607-6585

purim@franchisewizards.com



Franchise Wizards é uma empresa de consultoria de franquias, representando mais de 400 marcas em diversos segmentos de mercado e níveis de investimento, servindo tanto a empreendedores no Estados Unidos como investidores internacionais.

Existem cerca de 3000 conceitos de franquia nos Estados Unidos e encontrar a franquia que melhor se adequa aos objetivos do empreendedor é uma tarefa complexa, em especial para investidores estrangeiros. O processo de consultoria utilizado pela Franchise Wizards facilita a identificação dos conceitos de franquia que melhor se adequem ao perfil do investidor, aumentando assim as chances de alcançar os objetivos e reduzindo o tempo empregado na busca pelo negócio ideal.

Franchise Wizards conta com vasta experiência no auxílio de investidores internacionais a alcançar seu sonho de imigração para os Estados Unidos por meio de investimento em negócios como base para vistos E-2 ou EB-5 (Green Card).

8) Tenho de contratar empregados de imediato para o novo negócio?

BOBBY: Para a maioria dos negócios novos, o investidor E-2 não é obrigado a contratar funcionários de imediato. O investidor só precisa demonstrar para o oficial de imigração que ele ou ela pretende contratar trabalhadores dos EUA dentro de um prazo razoável, e a empresa tem uma necessidade real para os tais funcionários. Para demonstrar uma intenção genuína de contratar trabalhadores nos EUA, o investidor E-2 pode mostrar evidência de anúncios de emprego, esforços de recrutamento e/ou um cronograma projetado de contratação de empregado. No entanto, se o investimento é em um negócio existente, então o candidato E-2 tem que provar que o negócio já cria empregos significativos para os trabalhadores americanos. A lei não especifica o número de funcionários necessários ou define o que constitui empregos significativos. As autoridades de imigração consideram uma variedade de fatores na determinação do impacto econômico da empresa, incluindo o número de funcionários, cargos, salários, horas de trabalho para os funcionários que trabalham de forma não-integral (parcial).



9) Pode um negócio administrado de casa qualificar para o visto E-2? Posso começar de casa e abrir um local físico?

BOBBY : A lei não proíbe especificamente um negócio administrado a partir de casa de se qualificar para o visto E-2. No entanto, negócios operados a partir da residência do investidor E-2 enfrentam alto risco de negação de visto. A razão é que o visto E-2 proíbe as empresas marginais de se qualificarem. O conceito de "negócio marginal" significa uma empresa comercial que é muito pequena para fazer contribuições significativas para a economia local. Embora o visto E-2 permita uma pequena start-up se qualificar, o oficial de imigração tem que acreditar que o empresário estrangeiro tem intenções genuínas de crescer o negócio para um tamanho e desempenho suficientes dentro de 3 a 5 anos. O oficial de imigração examinará minuciosamente os esforços de iniciação de um novo negócio, o progresso de desenvolvimento de negócios e os desembolsos reais de investimento para criar uma empresa comercial crível. Se o negócio é uma nova start-up sem empregado e vai operar a partir da casa do proprietário, então o visto E-2 provavelmente será rejeitado como um "negócio marginal". Por outro lado, se um negócio baseado em casa já emprega uma equipe de funcionários dos EUA e gera receitas substanciais, então ele tem boas chances de obter aprovação de visto. Se um negócio será considerado marginal, isso vai depender de seu impacto econômico atual e futuro na economia dos EUA. Para uma empresa em fase de arranque sem histórico ou criação de emprego, o investidor tem de estabelecer mais do que uma operação mínima baseada em casa, a fim de se qualificar para o visto E-2.

10) Posso ter um parceiro de negócios?

BOBBY: Sim, você pode ter um parceiro de negócios. O visto E-2 permite um máximo de dois investidores estrangeiros como sócios 50/50 (na mesma proporção) no mesmo negócio. Cada parceiro deve possuir pelo menos 50% do negócio. Ambos os parceiros podem solicitar o visto E-2 como investidores conjuntos, e ambos os cônjuges dos investidores e filhos solteiros menores de 21 anos podem solicitar o visto E-2 como dependentes.

Se houver dois investidores estrangeiros, então cada pessoa contribuiria 50% para o investimento. Por exemplo, se o investimento total for US\$100K, então cada pessoa tem que contribuir com US\$50K. O investimento não precisa aumentar com o segundo investidor. Ambos os investidores simplesmente dividem o montante do investimento igualmente.

O investidor também pode ter parceiro de negócios nos EUA, desde que o investidor E-2 possua 50% ou mais de participação acionária controladora na empresa, e as contribuições financeiras sejam substancialmente originárias do investidor E-2.

Bobby Chung

Tel: (626) 642-8066;

Email : info@e2visalawyer.net

www.bccvisalaw.com & www.e2visalawyer.net

Franchise Wizards

purim@franchisewizards.com,

Phone: +1-760-607-6584 / +1-760-607-6585

website: www.franchisewizards.com