

Con el pie derecho para emprender o trabajar en Estados Unidos **© Por Antonio Maldonado, Publicado en Integratec en Enero 2005**

Establecer una empresa no es fácil... más aún establecerla en el extranjero. Trabajar en otro país conlleva ciertas implicaciones, como superar las barreras de sus leyes migratorias, que marcan lo que puede y no puede hacer una persona en un país que no es el suyo.

Concretamente abordo a continuación el tema de las visas que requieren los extranjeros no-inmigrantes para establecer una empresa en Estados Unidos. De acuerdo con la ley de este país –así como ocurre en México y en otros países–, un extranjero necesita una autorización del Gobierno para ingresar a su territorio y llevar a cabo ciertas actividades. Es el tipo de visa con la cual un extranjero solicita ser admitido lo que determina en qué estatus migratorio se le acepta.

Lo primero que importa remarcar es la diferencia entre una visa y el estatus migratorio. Comúnmente se cree que la visa otorga el derecho para entrar a un país, pero no es así. En el caso de Estados Unidos, la visa únicamente sirve para presentarse en un puerto de entrada y solicitar ahí la admisión a su territorio, que puede ser negada. El estatus migratorio se otorga en el momento en el que el extranjero es admitido, y es lo que ampara su estancia legal y las actividades que puede llevar a cabo. Así, se puede dar el caso de que un extranjero se encuentre legalmente dentro de Estados Unidos, con estatus migratorio válido y con una visa vencida, ya que ésta no se necesita dentro del país. O bien, puede encontrarse ahí ilegalmente, si su estatus ya no es válido, aunque posea una visa vigente.

Existen visas con las cuales un extranjero puede trabajar y vivir legalmente en Estados Unidos. Algunas son para quienes no tienen la intención de quedarse permanentemente (no-inmigrantes), y otras para quienes sí desean hacerlo (residentes permanentes).

Algunas personas buscan obtener las visas de no-inmigrante para que no se les cobren impuestos como residentes. Esto es de gran importancia puesto que Estados Unidos exige el pago de impuestos sobre el total de sus ingresos a todos los residentes permanentes, sin importar si dichos ingresos se han generado fuera del país, al igual que lo exige a los ciudadanos americanos.

Para establecer una empresa...

La visa láser B1/B2/BCC o BBCC, que únicamente los mexicanos pueden obtener, incluye la visa de turista B-2 y la tarjeta de cruce fronterizo (Border Crossing Card), así como la visa de visitante de negocios B-1. Esta última permite al extranjero admitido en tal estatus, llevar a cabo actividades de negocios. Específicamente se le permiten, entre otras actividades, las siguientes: llevar a cabo transacciones comerciales; negociar contratos; asistir a juntas con otras personas de negocios; participar en un litigio; participar en convenciones, conferencias o seminarios científicos, educacionales, profesionales o de negocios; llevar a cabo investigaciones independientes; y establecer una empresa. Adicionalmente, con base en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los mexicanos y canadienses pueden llevar a cabo ciertas actividades específicas adicionales.

Con la visa B-1 de visitante de negocios, un extranjero no-inmigrante puede establecer una empresa en Estados Unidos, mas no puede trabajar en ella. Para poder hacerlo –en la propia o en otra empresa–, necesita tener una visa de trabajo, de inversionista o de

comerciante. Si un extranjero lleva a cabo actividades que no le son permitidas, se le puede deportar y, consecuentemente, se le considere inadmisibile a tal país e inelegible para obtener visas.

Para trabajar en una empresa...

Existen diferentes visas de trabajo que, dependiendo de las circunstancias, se pueden obtener para administrar o trabajar en una empresa, sea ésta propia o ajena. Las visas de comerciante E-1 y de inversionista E-2 también pueden ser opciones viables.

En el caso de la visa de trabajo L-1, se otorga a quien ha trabajado como ejecutivo de alto nivel, gerente o trabajador de conocimientos especializados, por al menos un año dentro de los últimos tres años, en una empresa ubicada fuera de Estados Unidos, que esté relacionada como subsidiara, sucursal o filial de la empresa que desea contratarlo para trabajar en ella como ejecutivo de alto nivel, gerente o como trabajador de conocimientos especializados.

La visa de trabajo H-1B se da a aquellas personas que van a trabajar para una empresa en una ocupación de especialidad, la cual requiere de una preparación académica universitaria o su equivalente en experiencia laboral. La visa TN se otorga exclusivamente a profesionistas canadienses y mexicanos que van a laborar temporalmente para un empleador en la profesión que tienen, siempre y cuando ésta sea una de las autorizadas por el TLCAN. Estas dos visas, que propiamente no son para dueño de empresa, se pueden obtener para éste cuando él y la posición que se quiere cubrir cumplen con ciertos requisitos. Obviamente ayuda en la obtención de estas visas que la vacante a cubrir en la empresa haya sido creada tomando en consideración las características particulares del dueño.

La visa de comerciante E-1 se otorga al dueño de una empresa que lleva a cabo comercio, en bienes o servicios, principalmente entre el país de su nacionalidad y Estados Unidos. Asimismo, a los empleados de igual nacionalidad que el dueño se les otorga la visa E-1, si van a trabajar como ejecutivos, gerentes o empleados de conocimientos especializados. Para tal efecto, la empresa tiene que ser creada antes de que se obtengan las visas E-1, porque hay que demostrar que existe un comercio sustancial entre el país de nacionalidad del comerciante y los Estados Unidos. Estas visas sólo existen para aquellos extranjeros que poseen la nacionalidad de un país que tiene un tratado comercial, de amistad o navegación con Estados Unidos. Los mexicanos pueden acceder a ella en virtud del TLCAN.

La visa de inversionista E-2 se otorga –como en la visa de comerciante– a los dueños y a sus empleados que cubren ciertos requisitos, donde se ha realizado una inversión sustancial en una nueva empresa en Estados Unidos. Se determina qué es una inversión sustancial de acuerdo con ciertas pruebas subjetivas, que analizan la cantidad invertida, el tipo de negocio, la cantidad de la típica inversión en el mismo tipo de negocio, y el porcentaje de participación en la inversión total del negocio. Así como en la visa E-1, la visa de inversionista sólo se da a quienes son nacionales de un país que tiene ciertos tratados internacionales con Estados Unidos.

Supongamos que Juan tiene una fábrica de sarapes en México y quiere establecer una empresa en Los Ángeles, California, para vender sus sarapes y administrarla hasta que esté bien establecida. Antes que otra cosa, tendrá que establecer su empresa. Para hacerlo, podrá utilizar la visa B-1, la cual tenía en su visa láser. Ahora bien, para poder administrarla,

Juan puede obtener la visa L-1 por haber trabajado en su empresa en México en un puesto de directivo, dado que las dos empresas son suyas y laborará en su empresa americana en un puesto similar.

Juan también puede obtener la visa de comerciante E-1. Su empresa americana estará comprando sarapes de su fábrica en México para luego venderlos dentro de Estados Unidos, considerado el comercio sustancial entre este país y México. En caso de que la inversión que realice Juan en su empresa americana sea considerada una inversión sustancial, de acuerdo con las pruebas subjetivas usadas en la visa de inversionista, él puede tener la opción de acceder también a la visa de inversionista E-1.

En un último ejemplo, supongamos que María es una arquitecta mexicana que quiere construir casas en Houston, Texas. Una vez que haya establecido su empresa constructora en Houston, con su visa B-1, puede obtener la visa TN o H-1B, siempre y cuando vaya a trabajar como arquitecta temporalmente para su empresa.

En resumen, existen diversas visas de no-inmigrante para aquellas personas que quieren establecer negocios en Estados Unidos. Para saber cuál es la más apropiada en un caso concreto, así como para tramitarla, es recomendable asesorarse con un abogado especializado en derecho migratorio estadounidense. Si bien es cierto que establecer una empresa en Estados Unidos es difícil para un extranjero por las barreras que representa su nacionalidad, también es cierto que, una vez establecida, su empresa tendrá acceso al mercado más rico del mundo.