

NOMBRE DEL PROGRAMA

Visas E-1 Y E-2 Comerciantes e Inversionistas

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Aprender a preparar y gestionar las Visas E-1 Y E-2 para Comerciantes e Inversionistas.

COMPETENCIAS Y/O HABILIDADES A ADQUIRIR

Comprender y manejar el proceso completo de solicitud y gestión de las visas E-1 (destinada a comerciantes) y E-2 (para inversionistas), que permiten a extranjeros desarrollar y dirigir empresas en los Estados Unidos bajo ciertas condiciones

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- <https://www.uscis.gov/>

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
1.1. ACERCA DE ESTE CURSO	3
1.2. MATERIALES DEL CURSO	4
1.3. COMO ACCEDER AL MATERIAL.....	4
1.4. PARA QUIENES SON LAS VISAS E-1 Y E-2.....	4
1.4.1. <i>Visa E-1 Visa para Comerciantes</i>	5
1.4.2. <i>Visa E-2 Visa para Inversionistas</i>	6
2. VISAS E-2 DE INVERSIONISTAS	8
2.1. REQUISITOS ELEGIBILIDAD.....	8
2.1.1. ELEGIBILIDAD PARA EL INVERSIONISTA E-2	8
2.1.2. ELEGIBILIDAD DEL EMPLEADO E-2	11
2.1.3. DERIVADOS	13
2.2. PROCEDIMIENTO DE SOLICITUD	14
2.2.1. PROCESO CONSULAR.....	14
2.2.2. CAMBIO DE ESTATUS	24
2.3. CONDICIONES DE LA VISA	43
2.3.1. OPERACIÓN CONTINUA Y CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA	43
2.3.2. TIEMPO DE APROBACIÓN DE LA VISA	43
2.3.3. AUTORIZACIÓN INICIAL	43
2.3.4. EXTENSIÓN DE ESTADÍA	44
2.3.5. TRABAJO PERMITIDO	44
2.3.6. CAMBIOS SUSTANCIALES EN LA EMPRESA.....	44
2.3.7. FAMILIARES DEPENDIENTES	45
3. VISAS E-1 COMERCIANTES	45
3.1. REQUISITOS ELEGIBILIDAD.....	45
3.1.1. ELEGIBILIDAD DEL COMERCIANTE E-1	45
3.1.2. ELEGIBILIDAD DEL EMPLEADO E-1	47
3.1.3. DERIVADOS	49
3.2. PROCEDIMIENTO DE SOLICITUD DE LA VISA E-1.....	50
3.2.1. PROCESO CONSULAR.....	50
3.2.2. CAMBIO DE ESTATUS	57
3.3. CONDICIONES DE LA VISA	66
3.3.1. COMERCIO SUSTANCIAL.....	66
3.3.2. ACTIVIDADES DE COMERCIO	66
3.3.3. TIEMPO DE APROBACIÓN.....	66
3.3.4. AUTORIZACIÓN INICIAL	66
3.3.5. EXTENSIÓN DE ESTADÍA.....	66
3.3.6. TRABAJO PERMITIDO	67
3.3.7. CAMBIOS SUSTANCIALES	67
4. CAMINOS A LA RESIDENCIA.....	68
4.1. EB-5	68
4.2. EB-2 NIW	68
4.3. EB-3	68
4.4. EB-1A	68

INTRODUCCIÓN

1.1. Acerca de este curso

Bienvenidos al curso sobre la gestión de visas E-1 y E-2, diseñado para quienes desean aprender a preparar y gestionar estas visas. Este curso es ideal tanto para comerciantes que realizan transacciones principalmente con los Estados Unidos y buscan residir en el país, como para aquellos que desean establecer su propio negocio y vivir en EE. UU. mediante una de las visas más accesibles.

A lo largo de este curso, adquirirás los conocimientos necesarios para comprender y manejar el proceso completo de solicitud y gestión de las visas E-1 (destinada a comerciantes) y E-2 (para inversionistas), que permiten a extranjeros desarrollar y dirigir empresas en los Estados Unidos bajo ciertas condiciones.

A lo largo de este curso, aprenderás a:

Identificar para quién son las visas E-1 y E-2: Comprenderás los criterios clave que determinan la elegibilidad de los solicitantes de estas visas, ya sea como comerciantes o inversionistas.

Analizar los requisitos de elegibilidad: Aprenderás a evaluar los criterios esenciales que los solicitantes deben cumplir, como la nacionalidad, la inversión sustancial y el propósito de entrada al país.

Estudiar los documentos necesarios para la aplicación: Te familiarizarás con los documentos críticos que se requieren para presentar una solicitud exitosa, tanto en el proceso consular como en el cambio de estatus dentro de los Estados Unidos.

Organizar la carpeta de solicitud: Te enseñaremos cómo estructurar de manera efectiva la documentación para la presentación ante las autoridades migratorias, asegurando que todos los elementos necesarios estén incluidos y ordenados de manera clara y profesional.

Dominar el procedimiento de solicitud: Conocerás los pasos detallados para presentar la solicitud de la visa, ya sea a través del proceso consular o de un cambio de estatus dentro de los EE. UU., incluyendo la preparación de entrevistas y la presentación de formularios.

Entender las condiciones de la visa: Aprenderás las condiciones bajo las cuales los solicitantes pueden permanecer en los Estados Unidos, incluyendo la duración de la visa, las extensiones de estadia y las limitaciones de trabajo.

Realizar el seguimiento de la visa: Descubrirás cómo hacer el seguimiento de tu caso una vez presentada la solicitud, entendiendo los tiempos de procesamiento y las notificaciones del Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS).

Explorar los caminos hacia la residencia permanente: Finalmente, examinaremos los caminos más comunes para que los titulares de visas E-1 y E-2 puedan optar a la Residencia Permanente Legal, incluyendo opciones como las visas EB-5, EB-2 NIW, EB-3 y EB-1A.

1.2. Materiales del curso

Durante el curso utilizaremos un texto basado en nuestra experiencia gestionando estos tipos de casos, complementado con el análisis de casos representativos.

Además, contaremos con una presentación en PowerPoint que resumirá los aspectos más relevantes de cada tema abordado en el curso, facilitando su comprensión.

También dispondrás de material complementario, como plantillas de cartas de presentación, ejemplos de carátulas, y enlaces a recursos esenciales en línea, incluyendo sitios web clave para realizar las gestiones correspondientes.

1.3. Como acceder al material

Para acceder y descargar los materiales del curso, sigue estos pasos:

1. Ingresa a la plataforma: <https://paralegalclases.com/> utilizando tu nombre de usuario y contraseña personal.
2. En el menú principal, selecciona la opción "Mis cursos".
3. Busca el Curso de Visa E-2.
4. Ahí encontrarás el texto y la presentación listos para descargar.
5. Además, en la pestaña "Material complementario", podrás acceder a recursos adicionales específicos del curso.

Este proceso te permitirá acceder fácilmente a todos los materiales necesarios para el curso.

1.4. Para quienes son las visas E-1 y E-2

Las visas E-1 y E-2 son visas de no-inmigrante diseñadas para personas que desean comerciar o invertir en los Estados Unidos, y se dividen en las siguientes categorías:

1. Visas de comerciantes E-1:

Esta visa es para personas que participan en un comercio sustancial entre los Estados Unidos y su país de origen. El comercio puede incluir bienes, servicios, tecnología, o cualquier actividad comercial que implique un intercambio significativo y continuo entre ambos países.

2. Empleados de Comerciantes E-1:

Los empleados extranjeros de empresas que califican bajo la categoría E-1 también pueden solicitar esta visa. Estos empleados deben ocupar posiciones clave, como ejecutivos, gerentes o trabajadores con habilidades esenciales para la operación de la empresa.

3. Inversionistas E-2:

Esta visa está dirigida a personas que realizan una inversión sustancial en un negocio en los Estados Unidos. El objetivo del inversionista debe ser desarrollar y dirigir la empresa en la que ha invertido, y la inversión debe ser significativa en relación con el costo total del negocio.

4. Empleados de Inversionistas E-2:

Los trabajadores extranjeros que son empleados de empresas de inversionistas E-2 también pueden solicitar esta visa. Similar a los empleados de comerciantes E-1, estos trabajadores deben ocupar puestos de responsabilidad dentro de la empresa, ya sea en roles de liderazgo o que requieran habilidades especializadas.

Estas visas permiten a comerciantes e inversionistas, junto con sus empleados clave, establecer y operar negocios en los Estados Unidos, favoreciendo el comercio y la inversión entre su país y EE.UU.

1.4.1. Visa E-1 Visa para Comerciantes

La Visa E-1 es una visa de no-inmigrante destinada a personas que se dedicarán exclusivamente al comercio internacional sustancial de bienes, servicios o tecnología entre los Estados Unidos y su país de origen. Para calificar, el solicitante debe ser ciudadano de un país con el que los EE.UU. tenga un tratado de comercio, inversiones o navegación.

Las personas que pueden aplicar para esta visa son:

1. Propietarios de empresas:

Pueden solicitar la visa E-1 aquellos que son propietarios de una empresa extranjera o estadounidense que realice un comercio sustancial, es decir, que una parte significativa de sus transacciones se realicen entre los EE.UU. y el país de origen del solicitante. El

comercio debe ser continuo, con múltiples transacciones a lo largo del tiempo, y no limitado a una sola operación.

2. Empleados de un comerciante E-1:

Los empleados de empresas que califiquen bajo la categoría E-1 también pueden solicitar esta visa, siempre que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Nacionalidad: El empleado debe tener la misma nacionalidad que el propietario o comerciante E-1, quien debe ser ciudadano de un país con un tratado con EE.UU.
- b) Relación laboral: El solicitante debe ser un empleado directo de la empresa, no un contratista o proveedor externo.
- c) Posición en la empresa: El empleado debe ocupar un cargo de responsabilidad, ya sea como ejecutivo, gerente, o en un puesto que requiera habilidades especializadas. Si el empleado no es un ejecutivo o gerente, debe demostrar que sus habilidades son esenciales para el funcionamiento de la empresa. Estas habilidades especializadas pueden probarse a través de:
 - El nivel de especialización necesario para el puesto.
 - Las habilidades particulares o únicas que el empleado aporta.
 - El salario más alto que percibe debido a dichas habilidades.
 - La dificultad de encontrar en el mercado laboral local a alguien con las mismas capacidades.

Esta visa está dirigida tanto a propietarios como a empleados clave de empresas que operan en el comercio internacional entre EE.UU. y países con tratados, y se enfoca en fomentar el comercio entre las naciones aliadas.

1.4.2. Visa E-2 Visa para Inversionistas

La Visa E-2 es una visa de no-inmigrante diseñada para personas que realizan una inversión significativa en los Estados Unidos, ya sea en una nueva empresa o en una ya existente. Este tipo de visa permite a los ciudadanos de países con un tratado de comercio, inversiones o navegabilidad con los Estados Unidos, desarrollar y dirigir su negocio dentro del país.

Las personas que pueden aplicar para esta visa son:

1. Inversionistas en nuevas empresas

Esta visa es ideal para quienes desean establecer una nueva empresa en los EE.UU. y están dispuestos a realizar una inversión sustancial en su desarrollo y operación. El objetivo del inversionista debe ser participar activamente en la gestión y dirección del negocio.

2. Inversionistas en empresas existentes

Los inversionistas que prefieren comprar un negocio ya establecido en los EE.UU. también pueden aplicar para la Visa E-2. El negocio debe ser real y operativo, y la inversión debe ser suficiente para garantizar el éxito y la viabilidad de la empresa.

3. Inversionistas en franquicias

Otra opción para los solicitantes es invertir en una franquicia en los Estados Unidos. En este caso, la inversión debe cumplir con los mismos requisitos de ser sustancial y destinada a desarrollar y dirigir activamente la franquicia.

4. Empleados de un Inversionista E-2

Los empleados de una empresa que califica bajo la categoría E-2 también pueden solicitar esta visa, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Nacionalidad: El empleado debe ser de la misma nacionalidad que el inversionista principal E-2. Ambos deben ser ciudadanos de un país con un tratado aplicable con los Estados Unidos.
- b) Relación laboral: El solicitante debe ser un empleado directo de la empresa, y no un contratista independiente.
- c) Posición dentro de la empresa

El empleado debe ocupar un puesto de alta responsabilidad, ya sea como ejecutivo o gerente, o bien, si ocupa un puesto inferior, debe poseer habilidades esenciales para las operaciones de la empresa. Estas habilidades deben demostrarse con:

- Un grado de especialización o competencia particular para el trabajo.
- Un salario superior debido a esas habilidades especializadas.
- La dificultad de encontrar a alguien con las mismas habilidades en el mercado laboral local.

2. Visas E-2 De inversionistas

2.1. Requisitos elegibilidad

2.1.1. Elegibilidad para el Inversionista E-2

Los requisitos de elegibilidad son:

1. El aplicante es nacional o ciudadano de un país con el cual existe un tratado calificado con los Estados Unidos, o de un país que ha recibido privilegios de visa por tratado mediante legislación.
2. Ha invertido o está en el proceso activo de invertir una cantidad sustancial de capital.
3. Ha adquirido capital de inversión mediante medios legales.
4. Está solicitando la entrada únicamente para desarrollar y dirigir la empresa, y tiene la capacidad para hacerlo.
5. Ha invertido o está en proceso activo de invertir en una empresa de buena fe en los Estados Unidos.
6. Ha invertido o está en proceso activo de invertir en una empresa que no es marginal.
7. Tiene estatus de no inmigrante válido para cambiar estatus
8. Tiene la intención de salir cuando finalice o se termine su estatus E-2.

a) Nacionalidad de un país con tratado de comercio o navegación con US

El aplicante debe ser nacional o ciudadano de un país con el cual existe un Tratado de Amistad, Comercio o Navegación (o su equivalente) con los Estados Unidos, o un nacional o ciudadano de un país al cual el Congreso le ha otorgado privilegios de visa por tratado mediante legislación específica.

Si se encuentra en los Estados Unidos, su nacionalidad se determina por el pasaporte que utilizó cuando fue admitido por última vez en los Estados Unidos.

La lista de países calificados son los listados en la Siguiete página del US DOS: <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/visa-information-resources/fees/treaty.html>

Si adquirió la nacionalidad por inversión o condiciones similares, además debe haber residido por lo menos 3 años en cualquier tiempo, anteriores a la aplicación, en ese país.

b) Inversión sustancial

El solicitante debe demostrar que el capital invertido, o en proceso de ser invertido, está en riesgo comercial y tiene como objetivo generar ganancias. Este capital debe ser personal, no garantizado por terceros, y estar bajo su control. Además, debe estar comprometido de forma irrevocable con la empresa, lo que significa que podría perderse parcial o totalmente si la inversión no tiene éxito.

El capital debe cumplir con los siguientes criterios:

- Ser sustancial en relación con el costo total de adquirir o establecer la empresa.
- Ser suficiente para demostrar el compromiso financiero del inversionista con el éxito de la empresa.
- Tener una magnitud que respalde la viabilidad del éxito de la operación. En general, cuanto menor sea el costo de la empresa, mayor debe ser proporcionalmente la inversión para ser considerada sustancial.

Monto de inversión: No existe una cantidad mínima establecida por ley, pero generalmente se considera adecuada una inversión de alrededor de \$100,000 o más, dependiendo del tipo de negocio.

No se permiten inversiones pasivas ni en propiedades. Los extranjeros pueden formar entidades comerciales como LLC o corporaciones a través del departamento de corporaciones del estado correspondiente.

Control de la empresa: Si la empresa tiene varios propietarios, el inversionista debe poseer al menos el 50% de la misma o tener control operativo mediante un puesto ejecutivo o gerencial.

Validación empresarial (VIBE): USCIS utiliza el sistema VIBE (Instrumento de Validación Basado en la Web) para verificar la información de las empresas. VIBE emplea datos comerciales de proveedores independientes, como Dun & Bradstreet, para validar la información de las empresas que patrocinan a trabajadores extranjeros.

c) Origen lícito de fondos

Es necesario demostrar cómo se obtuvieron los fondos o los activos que están siendo invertidos o están en el proceso activo de ser invertidos. Dicha evidencia debe demostrar que los fondos o activos utilizados para invertir en la empresa no fueron obtenidos, directa o indirectamente, a través de actividades criminales. Una declaración describiendo la fuente de los fondos no es suficiente, cualquier declaración proporcionada sobre la fuente de los fondos utilizados en el proceso de inversión debe estar acompañada de la documentación adecuada.

d) Entrada exclusivamente para Desarrollar y Dirigir

Para calificar como inversionista en virtud de un tratado, se debe demostrar que el inversionista desarrolla y dirige o desarrollará y dirigirá la empresa de inversión a través del control de la misma. Su control sobre la empresa puede demostrarse mediante la propiedad de al menos el 50% de la empresa, al poseer control operativo a través de una posición gerencial u otro mecanismo corporativo, o de otras formas.

Las regulaciones requieren que el inversionista ingrese “exclusivamente para desarrollar y dirigir” las operaciones de la empresa. Por lo tanto, si solicita admisión para participar principalmente en labores calificadas o no calificadas, no es elegible para la clasificación de visa de no inmigrante E. Sin embargo, puede realizar tareas “prácticas” siempre que sean incidentales a sus responsabilidades de desarrollar y dirigir las operaciones de la empresa.

e) Inversión de buena fe de buena fe en los Estados Unidos.

Para calificar, el inversionista debe demostrar que la empresa de inversión es una actividad comercial real, activa y operativa que produce bienes o servicios con fines de lucro. La empresa debe cumplir con todos los requisitos legales aplicables en su jurisdicción en EE.UU.

Es fundamental contar con un **plan de negocios**, especialmente si se trata de una empresa nueva. Este plan debe abarcar un horizonte de al menos 5 años y debe evidenciar la viabilidad y rentabilidad de la empresa.

f) Inversión en una empresa no es marginal.

El inversionista debe demostrar que la empresa de inversión no es marginal. Una empresa marginal se define como aquella que no tiene la capacidad, presente o futura, de generar ingresos suficientes para proporcionar un sustento mínimo al inversionista y su familia.

Una empresa puede no generar ingresos suficientes, pero si tiene el potencial de realizar una contribución económica significativa, no se considerará marginal. La capacidad proyectada de generar ingresos debe ser razonablemente realizable dentro de un plazo de 5 años a partir del inicio de las operaciones comerciales normales de la empresa.

g) Estatus de no inmigrante válido para cambio de estatus

El solicitante debe demostrar que se encuentra en EE.UU. con un estatus válido de no inmigrante que permita un cambio de estatus a la visa E-2.

No se puede cambiar a una visa E-2 si el beneficiario se encuentra en las siguientes categorías de visa:

Visa C: No permite cambio de estatus.

Visa D: No permite cambio de estatus.

K-1/K-2: No permite cambio de estatus.

K-3/K-4: No permite cambio de estatus mientras se encuentre físicamente en EE.UU.

Visa S: No permite cambio de estatus.

Visa J: No permite cambio de estatus si está sujeto al requisito de residencia de dos años, a menos que regrese a su país y resida allí durante ese tiempo, o obtenga una exención del requisito.

h) Intención de salir cuando finalice o se termine su estatus E-2.

El solicitante debe demostrar una clara intención de abandonar los Estados Unidos una vez que su estatus de visa E-2 llegue a su fin. Esta intención es fundamental, ya que la visa E-2 es un estatus de no inmigrante, lo que significa que no está diseñada para proporcionar un camino hacia la residencia permanente.

Para evidenciar esta intención, el solicitante puede:

- Presentar un plan de regreso: Detallar cómo y cuándo tiene la intención de regresar a su país de origen.
- Mantener vínculos con su país de origen: Esto puede incluir la propiedad de bienes, lazos familiares o compromisos laborales que refuercen su conexión con su país.

Mantener esta intención no solo es un requisito legal, sino también un aspecto esencial para garantizar el cumplimiento de las condiciones de la visa E-2.

2.1.2. Elegibilidad del Empleado E-2

Para calificar al empleado para la clasificación E-2, debe demostrar que el empleado:

- Posee la misma nacionalidad que el empleador principal
- Se dedicará a labores de carácter ejecutivo o de supervisión, o tiene cualificaciones especiales que hacen que sus servicios sean esenciales para el funcionamiento eficiente de la empresa.
- Tiene la intención de salir de los Estados Unidos cuando finalice o se termine su estatus E-2

El empleador También debe demostrar que:

- Es una persona en los Estados Unidos que posee la nacionalidad del país del tratado y mantiene el estatus de inversionista por tratado no inmigrante o, si no se encuentra en los Estados Unidos, sería clasificable como un inversionista por tratado; o

- Es una empresa u organización con al menos el 50 por ciento de propiedad de individuos en los Estados Unidos que poseen la nacionalidad del país del tratado y mantienen el estatus de inversionista por tratado no inmigrante o que, si no están en los Estados Unidos, serían clasificables como inversionistas por tratado.

Tipo de Trabajo

El empleado E-2, debe trabajar en una posición ejecutiva o se supervisión o como empleado con calificaciones especiales.

Posición Ejecutiva o de Supervisión.

El trabajador E-1, desempeñará principalmente (y no de forma incidental o colateral) un puesto de naturaleza ejecutiva o de supervisión dentro de la empresa de inversión. Las funciones ejecutivas y de supervisión son aquellas que otorgan al empleado control y responsabilidad final sobre la operación general de la empresa o de un componente importante de la misma.

Los factores por considerar incluyen (las que aplican):

- Si el puesto ejecutivo propuesto proporciona al empleado una gran autoridad para determinar la política y la dirección de la empresa;
- Si las funciones ejecutivas o de supervisión implican la supervisión directa de empleados de nivel inferior; y
- Si el solicitante posee las habilidades y experiencia ejecutivas y de supervisión necesarias;
- Si el salario y título del puesto son acordes con un empleo ejecutivo o de supervisión;
- Si hay reconocimiento o indicios de que la posición tiene autoridad y responsabilidad dentro de la estructura organizativa general;
- Si tiene responsabilidad para tomar decisiones discrecionales, establecer políticas, dirigir y gestionar operaciones comerciales, supervisar a otros empleados profesionales y de supervisión;
- Si el puesto requiere realizar alguna tarea rutinaria normalmente realizada por un empleado de personal, dicha tarea debe ser de naturaleza incidental.

Empleados con Cualificaciones Esenciales.

Debe establecerse que las habilidades y/o aptitudes que posee el trabajador extranjero E-2, son esenciales para la operación de la empresa de inversión. Las calificaciones especiales son aquellas habilidades y/o aptitudes que un empleado en una capacidad menor a la de carácter ejecutivo o de supervisión aporta a un puesto o rol que son esenciales para el éxito o funcionamiento eficiente de su empresa de inversión.

Cabe señalar que las habilidades que son esenciales en un momento dado pueden volverse comunes o no esenciales en una fecha posterior. Por ejemplo, una habilidad que es necesaria para iniciar una empresa puede dejar de ser esencial una vez que las

operaciones iniciales se hayan completado y estén funcionando sin problemas. De manera similar, una habilidad puede ser esencial solo a corto plazo para la capacitación de empleados contratados localmente. Por otro lado, en ciertas circunstancias, puede establecerse que la habilidad es esencial para la empresa del tratado por un período prolongado, como en relación con actividades en las áreas de mejora de productos, control de calidad o la prestación de un servicio que aún no está disponible en los Estados Unidos.

El empleado solo puede trabajar para el empleador E-2, su casa matriz, subsidiarias, afiliadas y sucursales.

El empleado E-2 no puede cambiar de empleador y permanecer con el estatus E-2, a no ser que sea otro empleador E-2 y USCIS debe aprobar esos cambios sustantivos.

Estatus No Inmigrante válido del Empleado E-2

El beneficiario debe tener un estatus no inmigrante válido en el momento en que se presenta la solicitud, demostrado mediante: I-94 Pasaporte válido, Notificaciones de aprobación I-797A.

Si es F-1, F-2, M-1, M-2, J-1, J-2, la solicitud debe presentarse antes de que el estatus aparezca como terminado en el Sistema de Información de Estudiantes y Visitantes de Intercambio (SEVIS).

2.1.3. Derivados

Los cónyuges e hijos solteros menores de 21 años del solicitante principal de una visa E-2 son elegibles para obtener el estatus E-2 junto al inversionista. A diferencia del solicitante principal, los familiares derivados no están obligados a tener la misma nacionalidad que el inversionista principal.

Cambios o Extensiones de Estatus en EE. UU.

Si los familiares derivados ya se encuentran en Estados Unidos, pueden solicitar un cambio o extensión de su estatus a E-2 utilizando el formulario I-539, Application to Change/Extend Nonimmigrant Status, y pagando la tarifa correspondiente.

Beneficios para Cónyuges.

Los cónyuges de los inversionistas E-2, al ingresar al país, obtienen el estatus E-2S, lo que les permite trabajar automáticamente en cualquier empresa o sector. El permiso de trabajo es inherente a su categoría de admisión E-2S. No obstante, si prefieren obtener una tarjeta de autorización de empleo (EAD), pueden solicitarla presentando el formulario I-765 bajo la categoría (a)(17).

Beneficios para Hijos.

Los hijos del solicitante principal pueden asistir a instituciones educativas en Estados Unidos, incluidas escuelas públicas o privadas. Aquellos en edad universitaria también pueden asistir a universidades o colegios sin necesidad de solicitar una visa de estudiante F-1. Esto les permite continuar su educación sin interrupciones.

Este conjunto de beneficios asegura que los familiares derivados del inversionista E-2 puedan vivir, estudiar y, en el caso de los cónyuges, trabajar en Estados Unidos mientras dure el estatus E-2.

2.2. Procedimiento de solicitud

2.2.1. Proceso consular

Cuando un solicitante de la visa E-2 se encuentra fuera de los Estados Unidos, el proceso debe gestionarse a través del consulado correspondiente, siguiendo el trámite para una visa de no inmigrante. Aunque existen lineamientos generales establecidos por el Departamento de Estado, cada consulado tiene particularidades y requisitos específicos para procesar visas E-2, lo que hace necesario investigar y adaptar la solicitud al consulado en cuestión.

a) Pasos para la preparación del caso

[i] Preparación preliminar

- *Elaboración de un Business Plan*

Es indispensable formular un plan de negocio sólido, especialmente si se trata de una nueva empresa. El business plan debe cubrir un horizonte de al menos 5 años y demostrar, de manera clara y detallada, cómo la empresa será establecida, crecerá y evitará convertirse en una empresa marginal. Debe evidenciarse la viabilidad económica, con proyecciones que indiquen la creación de empleos y/o la obtención de beneficios significativos que contribuirán al desarrollo económico en Estados Unidos. Es recomendable incluir análisis financieros, estudios de mercado y estrategias de expansión.

- *Documentación del origen de Fondos*

Uno de los requisitos más importantes es la trazabilidad y legitimidad de los fondos invertidos. El solicitante debe proporcionar documentación exhaustiva que demuestre que los fondos se originan en fuentes legales, tales como la venta de propiedades, ingresos de negocios, ahorros personales, o donaciones. Este

aspecto será revisado con gran detalle por las autoridades consulares, quienes buscan asegurar que los fondos no provienen de actividades ilícitas.

- *Registro o incorporación la empresa en Estados Unidos*

Antes de presentar la solicitud de visa E-2, la empresa debe estar legalmente constituida en uno de los estados de Estados Unidos. Esto puede implicar la creación de una nueva empresa o la utilización de una ya existente. El solicitante debe proporcionar documentos de incorporación o registro, como el Certificado de Incorporación o el Certificado de Formación, según el tipo de entidad legal (por ejemplo, una LLC o una corporación).

- *Obtención del número de empleador y apertura de la cuenta bancaria*

Una vez incorporada la empresa, el siguiente paso es obtener el Número de Identificación del Empleador (EIN) a través del Servicio de Impuestos Internos (IRS). Este número es necesario para realizar transacciones comerciales en EE.UU. y para abrir una cuenta bancaria corporativa, donde se deben transferir los fondos que serán utilizados para la inversión inicial. La apertura de la cuenta bancaria también es un paso crítico para demostrar que los fondos están listos y disponibles para ser invertidos.

- *Establecimiento de la presencia virtual y la página Web.*

Es uno de los elementos actualmente considerados por los oficiales consulares. En la economía moderna, la presencia virtual es fundamental para el éxito de cualquier empresa. El solicitante debe crear y mantener una página web profesional que refleje las operaciones de la empresa, así como perfiles en plataformas relevantes. Este paso ayuda a establecer la legitimidad de la empresa y es un indicio de que la empresa está operando activamente.

- *Inversión inicial*

El solicitante debe haber realizado una inversión significativa, generalmente entre el 60% y el 70% del capital total proyectado en la empresa, antes de someter la solicitud de visa. Esta inversión debe estar dirigida a activos, licencias, infraestructura, capital operativo, o cualquier otro gasto directamente relacionado con el funcionamiento de la empresa. Las autoridades consulares revisarán que la inversión sea proporcional al tipo de negocio y que no se trate de un mero intento de mantener la empresa a flote, sino de una inversión que impulse el crecimiento y la expansión.

[ii] Llenado del Formulario DS-160

El formulario DS-160 es la solicitud de visa de no inmigrante, que debe completarse en línea a través del siguiente enlace: <https://ceac.state.gov/genniv/>.

El solicitante debe asegurarse de proporcionar información precisa y completa. Una vez que el formulario sea enviado, se generará una hoja de confirmación que incluye un código de barras, el cual debe imprimirse y anexarse a la carpeta de solicitud. Este código será utilizado para rastrear la solicitud y será requerido en las citas consulares que se programarán posteriormente.

[iii] Pago de las tarifas consulares (Fees)

El solicitante debe pagar la tarifa de visa de no inmigrante (MRV) de \$315 por cada solicitante, incluidos los dependientes, a través del portal: <https://ais.usvisa-info.com/>. El pago es necesario para avanzar en el proceso y programar las citas biométricas y la entrevista.

Para ello se debe:

- Crear una cuenta de usuario e ingresar la información del solicitante.
- Ingresar la información de los solicitantes y el número de confirmación DS-160.
- Proporcionar una dirección para el envío de documentos o seleccionar un lugar donde recogerlos.

[iv] Programación de las citas para datos biométricos y la entrevista consular

El siguiente paso es programar las citas para la toma de huellas dactilares y la entrevista consular a través del sistema online del consulado. Las citas deben ser agendadas de acuerdo con la disponibilidad y las instrucciones proporcionadas por el consulado correspondiente.

[v] Presentar la carpeta de solicitud.

El solicitante deberá presentar una carpeta de solicitud completa, la cual debe cumplir con los requisitos específicos del consulado. Algunos consulados tienen restricciones en cuanto al número de páginas o el formato de los documentos (generalmente en PDF). Es crucial seguir al pie de la letra las instrucciones proporcionadas por el consulado para evitar rechazos o demoras. La carpeta debe contener toda la documentación relevante, incluyendo el plan de negocios, los comprobantes de inversión, el origen de los fondos, el DS-160, la confirmación del pago de tarifas, entre otros.

[vi] Entrevista Consular

En la entrevista consular, un oficial revisará la solicitud y determinará si el solicitante califica para la visa E-2. La decisión se basará en la información y documentación presentada previamente. Es importante señalar que no se aceptarán documentos adicionales durante la entrevista, por lo que toda la información relevante debe ser presentada con antelación en la carpeta de solicitud. La entrevista es una oportunidad para que el solicitante confirme su intención de operar legítimamente un negocio en Estados Unidos y su capacidad para cumplir con los requisitos del programa E-2.

b) Como organizar la carpeta para una visa E-2 mediante proceso consular

La carpeta de documentación que se presentará para la aplicación de la visa E-2 puede variar ligeramente según el consulado de los Estados Unidos en el que se realice el trámite, ya que cada consulado tiene sus propias directrices. Sin embargo, la organización general de la carpeta sigue un formato común, diseñado para demostrar de manera clara y precisa el cumplimiento de los requisitos para la visa E-2. A continuación se presenta una estructura estándar recomendada:

- TAB A: Carta de presentación (Cover Letter)
- TAB B: Documentos administrativos
- TAB C: Estructura y propiedad de la empresa
- TAB D: Pruebas de inversión
- TAB E: Evidencia de que la empresa es operativa
- TAB F: Evidencia que la inversión es sustancial
- TAB G: Evidencia que la empresa no es marginal
- TAB H: Habilidades del solicitante

Es importante presentar la carpeta de manera organizada, con divisores claramente etiquetados para facilitar la revisión por parte del oficial consular. Además, siempre siga las instrucciones específicas del consulado en cuanto al formato y presentación de los documentos.

c) Documentos necesarios para la aplicación

Los documentos deben estar ordenados de la siguiente forma: La presentación de documentos para la solicitud de la visa E-2 debe organizarse de manera estructurada y clara, permitiendo que el oficial consular revise fácilmente toda la información requerida. La carpeta debe seguir el siguiente formato:

[i] Tab A: Carta de presentación (Cover letter)

Este documento debe ofrecer una descripción detallada de la empresa y su naturaleza. La carta de presentación debe resaltar los elementos clave que demuestran la elegibilidad del solicitante para la visa E-2, destacando los siguientes puntos:

- El inversionista ha invertido o está en el proceso activo de invertir en una empresa en los Estados Unidos.
- La empresa está actualmente operativa o comenzará a operar en un futuro cercano.
- La inversión es sustancial en relación con el costo total de establecer y operar la empresa.
- La inversión no es marginal, lo que significa que la empresa generará ingresos significativos o creará empleo, y no solo cubrirá los gastos del inversionista.
- El solicitante tiene la capacidad de desarrollar y dirigir la empresa.
- Si el solicitante es un empleado, debe demostrar que ocupará un puesto ejecutivo o de supervisión, o que posee habilidades esenciales para las operaciones de la empresa en los Estados Unidos.
- Debe incluirse una declaración formal indicando que el solicitante tiene la intención de salir de los Estados Unidos una vez que expire su visa E-2.

[ii] Tab B: Documentos Administrativos

Este apartado deberá incluir:

- Hoja de confirmación del formulario DS-160 del solicitante y derivados.
- Una fotografía reciente de 5×5 cm con fondo blanco tomada dentro de los últimos 6 meses.
- Pasaporte (hoja de datos biométricos). El día de la entrevista debe presentarse el pasaporte original y aquellos que contengan visas anteriores.
- Evidencia de estado civil como certificados de matrimonio o divorcio.
- Documentos que acrediten la relación con los dependientes, como actas de matrimonio y actas de nacimiento de cónyuge e hijos.
- Copia del formulario DS-156E llenado completamente. Los solicitantes de visa de inversionista E-2 y todos los miembros dependientes de la familia E-2 no necesitan presentar el formulario DS-156E pero sí deben completar con precisión el segmento "Visa E" en el DS-160. Para empleados esenciales y gerentes, el formulario DS-156E debe completarse en su totalidad, incluyendo las partes I, II y III y la información de contacto que debe incluir una dirección de correo electrónico válido.
- Si la empresa ha calificado para una visa E2 anteriormente, incluir una copia de la visa previa.
- Copias de notificaciones de cambio de estatus (formulario I-797) para cualquier extensión de visa obtenida en los EE. UU.
- Formulario G-28I o G-28 "Aviso de comparecencia como abogado o representante" si el solicitante está siendo representado por un abogado.

Si es un solicitante de Inversionista por Tratado (E-2), solo se necesita completar el formulario DS-160. Si es un Comerciante por Tratado (E-1) o un Ejecutivo/Gerente/Empleado Esencial (E-1 o E-2), debe completar el formulario DS-160, y usted o su empleador deben completar el formulario en papel DS-156E.

[iii] Tab C: Estructura de la compañía/Propiedad

En esta sección se debe incluir la documentación que acredite la estructura y propiedad de la empresa:

- Evidencia de que el solicitante posee al menos el 50% de la empresa. Para corporaciones, esto puede incluir actas constitutivas, certificados de acciones, libros de registro y certificados del estado.
- Si la empresa tiene múltiples socios o si la estructura de propiedad es compleja, se debe proporcionar un organigrama que detalle la propiedad y control de la empresa.
- Evidencia de propiedad con una descripción clara de la cadena de propiedad.
- Copias de la página principal del pasaporte de cada accionista, indicando su porcentaje de propiedad.
- Si la empresa fue constituida fuera de los EE. UU., se debe incluir documentación que explique la propiedad, junto con el certificado de registro del país de origen.

[iv] Tab D: Pruebas de Inversión

Esta sección debe incluir pruebas de que los fondos han sido invertidos o están en proceso de ser invertidos en los EE. UU.:

- Evidencias de compras realizadas, contratos de renta, facturas o cualquier documento que respalde la inversión, más allá de simples transferencias bancarias.
- Estados de cuenta bancarios que demuestren la transferencia de los fondos.
- Si los fondos provienen de una empresa extranjera o afiliada, se deben proporcionar los estados financieros más recientes.
- Contratos de renta, incluyendo todos los detalles relevantes (dirección, monto, duración, arrendador/arrendatario, firmas).
- Notas y facturas de ventas, contratos de compraventa y otros documentos relacionados con las inversiones.
- Contratos de compra/venta (deberá incluir al comprador y al vendedor, fechas de acuerdo, montos y condiciones especiales).
- Contratos de franquicias.

La solicitud debe demostrar de manera clara y verificable la procedencia legal de los fondos utilizados en la inversión.

[v] Tab E: Evidencia de que la Empresa es operativa

Aquí se debe incluir evidencia de que la empresa está funcionando o está preparada para comenzar operaciones. Documentos de apoyo pueden ser:

- Licencias comerciales.
- Permisos especiales (por ejemplo, para la venta de alimentos o alcohol).
- Facturas de servicios públicos (electricidad, agua).
- Estados de cuenta bancarios y contratos de compraventa.
- Se puede incluir las proyecciones financieras para los siguientes 5 años que están incluidos en el business plan.

[vi] Tab F: Evidencia de inversión sustancial

Debe presentarse pruebas claras y contundentes de que la inversión realizada en la empresa es significativa en relación con el costo total de establecer y operar el negocio en los Estados Unidos. La inversión debe ser suficiente no solo para cubrir los costos iniciales de la empresa, sino también para demostrar un compromiso económico sólido que asegure la viabilidad del negocio a largo plazo.

La "inversión sustancial" es un criterio clave en la evaluación de la visa E-2, y no se refiere únicamente al monto en dólares invertido, sino a la proporción de los fondos destinados a la creación y el desarrollo de la empresa en comparación con el costo total del proyecto. Es decir, la inversión debe ser suficiente para garantizar que la empresa será capaz de iniciar y mantener operaciones de manera efectiva, minimizando el riesgo de fracaso.

Se debe incluir documentación como:

- Estados de cuenta bancarios que muestren las transferencias de fondos.
- Pruebas de compras de activos esenciales para la empresa, como maquinaria, equipo o tecnología.
- Contratos de renta de instalaciones comerciales adecuadas, con todos los detalles relevantes (ubicación, duración del contrato, monto de la renta).
- Facturas y recibos que respalden gastos sustanciales en activos tangibles o intangibles que sean críticos para la operación de la empresa.

Este apartado es fundamental para demostrar que el solicitante ha invertido una cantidad significativa y que no se trata de una inversión marginal o mínima, la cual no sería suficiente para garantizar el éxito de la empresa.

[vii] Tab G: Evidencia de que la inversión es más que marginal/rentable

Se deben incluir documentos que demuestren que la empresa es rentable o tiene el potencial de serlo. Esto puede incluir:

- Un plan de negocios detallado para los próximos cinco años, preparado por un contador público certificado, con proyecciones de ingresos y gastos.

- Estados financieros que incluyan balance general, estado de ingresos y flujo de efectivo de los últimos tres años.
- Formulario W2s, 1099s y los cuatro últimos EQFTRs Employer's Quarterly Federal Tax Return (Form 941) del IRS.
- Si la empresa ya es operativa, se deberán incluir las páginas 1-2 del pago de impuestos federales de los dos últimos años fiscales.

[viii] Tab H: Habilidades del Solicitante

Esta sección debe incluir toda la información relevante que demuestre que el solicitante posee las calificaciones necesarias para ocupar el cargo propuesto dentro de la empresa en los Estados Unidos, ya sea como inversionista, empleado ejecutivo, supervisor o empleado esencial.

Documentación requerida:

- Currículum Vitae (CV) del solicitante: El CV debe detallar la experiencia educativa y laboral relevante del solicitante, enfocándose en aquellas habilidades que demuestren su capacidad para desempeñar las funciones asignadas en la empresa.
- Organigrama de la empresa: Se debe proporcionar un organigrama que muestre la estructura de la empresa y la posición que ocupará el solicitante.

El organigrama debe indicar:

- o El puesto del solicitante dentro de la empresa.
- o Los subordinados directos del solicitante, si los hay.
- o Identificación de cualquier persona que será reemplazada por el solicitante (si corresponde).

Para solicitantes con responsabilidades ejecutivas o supervisoras:

Si la visa se solicita para un empleado con funciones ejecutivas o de supervisión, debe demostrarse claramente que dichas responsabilidades son esenciales para la empresa. Se evaluarán los siguientes aspectos:

- **Título del puesto:** Especificar el cargo que ocupará el solicitante dentro de la estructura organizativa.
- **Deberes del puesto:** Describir de manera detallada las responsabilidades clave del puesto, con un enfoque en la gestión o supervisión de las operaciones de la empresa o de un componente relevante.
- **Control y responsabilidad:** Explicar el grado en que el solicitante tendrá control y responsabilidad sobre las operaciones generales de la empresa.
- **Número y nivel de los empleados supervisados:** Indicar cuántos empleados estarán bajo la supervisión directa del solicitante y sus niveles de habilidad.
- **Remuneración:** Proporcionar información sobre el nivel de salario que recibirá el solicitante, lo cual también reflejará la importancia del cargo.

- **Experiencia previa:** Aportar evidencia de que el solicitante tiene experiencia ejecutiva o de supervisión calificada, demostrando su idoneidad para el puesto.

Es fundamental demostrar que las responsabilidades ejecutivas o de supervisión son primarias y no incidentales o secundarias. El peso de estos factores puede variar según el tamaño y la naturaleza de la empresa; por ejemplo, un "vicepresidente" en una empresa con numerosos empleados tendrá responsabilidades diferentes a las de una oficina pequeña.

Para solicitantes en roles de empleados esenciales:

En el caso de empleados esenciales, es crucial demostrar que el solicitante posee habilidades especializadas que son fundamentales para la operación eficiente de la empresa. Se debe justificar por qué un ciudadano estadounidense o residente permanente no puede ocupar este cargo. Es necesario presentar evidencia detallada de lo siguiente:

- **Habilidades especializadas:** Describir las habilidades únicas que el solicitante aporta a la empresa.
- **Formación y experiencia:** Proporcionar detalles sobre la capacitación y experiencia necesarias para desarrollar dichas habilidades.
- **Demanda en el mercado laboral:** Justificar la escasez de trabajadores estadounidenses con las mismas habilidades.
- **Remuneración:** Indicar el salario correspondiente a esa especialización, lo cual puede reflejar la importancia del puesto.
- **Experiencia probada:** Aportar documentación que demuestre la experiencia del solicitante en su campo de especialización.

El solicitante debe demostrar que su contribución es crítica para el éxito de la empresa, y las habilidades que posee deben ser consideradas esenciales para las operaciones comerciales en los Estados Unidos.

En ambos casos, se debe estructurar la presentación de forma clara, destacando las calificaciones y responsabilidades del solicitante que lo hacen adecuado para ocupar el cargo propuesto.

d) Presentación y envío del paquete de solicitud para la visa E-2

Para procesar la solicitud de la visa E-2, es fundamental seguir las directrices del consulado correspondiente. Generalmente, el paquete de solicitud debe enviarse por correo electrónico a la sección de visas responsable de procesar este tipo de visas, cumpliendo con las siguientes especificaciones:

Formato de los archivos:

Todos los documentos deben enviarse en formato PDF y organizados de acuerdo con los apartados descritos previamente en la solicitud (Tab A, Tab B, etc.).

Envío por correos electrónicos múltiples:

En caso de que el archivo completo exceda el límite permitido por el servidor de correo, el paquete puede dividirse y enviarse en varios correos electrónicos.

En esta situación, cada correo debe identificarse claramente en el asunto, especificando el número de correos enviados y el total. Ejemplo de asunto: "Apellido, Nombre, Nombre del Negocio, Solicitud E-2 (1 de 2)".

Restricciones:

No está permitido enviar enlaces de descarga ni archivos comprimidos (ZIP u otros). Asegúrese de cumplir con los límites establecidos por el consulado en cuanto a la cantidad de páginas o el tamaño de los archivos adjuntos. Por ejemplo, algunos consulados imponen un máximo de 100 páginas o un tamaño total de archivo de 25 MB.

Cuenta en el sitio del Departamento de Estado:

Es necesario crear una cuenta en el sitio web del Departamento de Estado: <https://ais.usvisa-info.com/>

Desde esta cuenta se gestionan tanto el pago de la tasa consular de la visa como la programación de la cita para la toma de datos biométricos.

Entrega física del paquete:

Algunos consulados pueden requerir que la carpeta se entregue físicamente en sus oficinas. Por ello, es importante verificar con el consulado correspondiente si la entrega se realiza por correo electrónico o en formato físico.

Es recomendable revisar cuidadosamente las instrucciones específicas del consulado donde se procesará la solicitud para asegurarse de que todos los requisitos sean cumplidos correctamente y evitar posibles retrasos en el trámite.

e) Tiempo de procesamiento

El tiempo de procesamiento depende de cada consulado o sección consular de la embajada americana respectiva, por lo tanto es importante revisar los tiempos en la página de cada embajada que se puede encontrar con el siguiente enlace: [Directorio de Consulado DOS](#)
[Info E-2/E-1 visas DOS](#)

Por ejemplo algunas páginas web de los consulados americanos muestran los siguientes tiempos de procesamiento:

Canada: [Canada Treaty-trader-and-investor-visas.](#)

Colombia: [Colombia-Treaty-trader-and-investor-visas.](#)

2.2.2. Cambio de estatus

a) Pasos preparación del caso

[i] Preparación preliminar

- *Elaboración de un Business Plan*

Es indispensable formular un plan de negocio sólido, especialmente si se trata de una nueva empresa. El business plan debe cubrir un horizonte de al menos 5 años y demostrar, de manera clara y detallada, cómo la empresa será establecida, crecerá y evitará convertirse en una empresa marginal. Debe evidenciarse la viabilidad económica, con proyecciones que indiquen la creación de empleos y/o la obtención de beneficios significativos que contribuirán al desarrollo económico en Estados Unidos. Es recomendable incluir análisis financieros, estudios de mercado y estrategias de expansión.

- *Documentación del origen de Fondos*

Uno de los requisitos más importantes es la trazabilidad y legitimidad de los fondos invertidos. El solicitante debe proporcionar documentación exhaustiva que demuestre que los fondos se originan en fuentes legales, tales como la venta de propiedades, ingresos de negocios, ahorros personales, o donaciones. Este aspecto será revisado con gran detalle por las autoridades consulares, quienes buscan asegurar que los fondos no provienen de actividades ilícitas.

- *Registro o incorporación la empresa en Estados Unidos*

Antes de presentar la solicitud de visa E-2, la empresa debe estar legalmente constituida en uno de los estados de Estados Unidos. Esto puede implicar la creación de una nueva empresa o la utilización de una ya existente. El solicitante debe proporcionar documentos de incorporación o registro, como el Certificado de Incorporación o el Certificado de Formación, según el tipo de entidad legal (por ejemplo, una LLC o una corporación).

- *Obtención del número de empleador y apertura de la cuenta bancaria*

Una vez incorporada la empresa, el siguiente paso es obtener el Número de Identificación del Empleador (EIN) a través del Servicio de Impuestos Internos (IRS). Este número es necesario para realizar transacciones comerciales en EE.UU. y para abrir una cuenta bancaria corporativa, donde se deben transferir los fondos que serán utilizados para la inversión inicial. La apertura de la cuenta bancaria también es un paso crítico para demostrar que los fondos están listos y disponibles para ser invertidos.

- *Establecimiento de la presencia virtual y la página Web.*

Es uno de los elementos actualmente considerados por los oficiales consulares. En la economía moderna, la presencia virtual es fundamental para el éxito de cualquier empresa. El solicitante debe crear y mantener una página web profesional que refleje las operaciones de la empresa, así como perfiles en plataformas relevantes. Este paso ayuda a establecer la legitimidad de la empresa y es un indicio de que la empresa está operando activamente.

- *Inversión inicial*

El solicitante debe haber realizado una inversión significativa, generalmente entre el 60% y el 70% del capital total proyectado en la empresa, antes de someter la solicitud de visa. Esta inversión debe estar dirigida a activos, licencias, infraestructura, capital operativo, o cualquier otro gasto directamente relacionado con el funcionamiento de la empresa. Las autoridades consulares revisarán que la inversión sea proporcional al tipo de negocio y que no se trate de un mero intento de mantener la empresa a flote, sino de una inversión que impulse el crecimiento y la expansión.

[ii] Aplicación para la visa E-2

Si un inversionista bajo un tratado se encuentra actualmente en Estados Unidos con un estatus legal de no inmigrante, tiene la opción de solicitar un cambio de estatus a la clasificación E-2 mediante la presentación del Formulario I-129 ante USCIS (Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos).

De igual manera, si un empleado cualificado también se encuentra en los Estados Unidos bajo un estatus legal de no inmigrante, el empleador, siempre que cumpla con los requisitos, puede presentar el Formulario I-129 en nombre del empleado para solicitar el cambio de estatus a la clasificación E-2.

Es importante tener en cuenta que el cambio de estatus solo es válido dentro de los Estados Unidos. Si el solicitante necesita salir del país, deberá solicitar una visa E-2 en el consulado de su país de origen para reingresar a los Estados Unidos.

b) Documentos necesarios para la aplicación

La evidencia puede incluir, pero no se limita a:

[i] Prueba de nacionalidad.

- Fotografía y página de datos personales del pasaporte.
- Cualquier página de visa relevante;
- Formulario I-94, Registro de Llegada-Salida, que recibió al llegar a los Estados Unidos.

[ii] Inversión sustancial

Para solicitar la clasificación E-2 a través de un cambio de estatus, es fundamental demostrar que la inversión realizada en la empresa es sustancial, es decir, que la cantidad invertida representa una porción significativa de los costos necesarios para operar la empresa. La inversión debe estar ya realizada o al menos comprometida en un 60% - 70%. La inversión puede realizarse en un negocio nuevo o en uno preexistente, y los requisitos documentales varían según el tipo de empresa.

- *Inversión en un Negocio Nuevo*

Los documentos requeridos para respaldar una inversión en un negocio nuevo incluyen:

- **Pruebas de capital ya invertido:** Se debe proporcionar evidencia de pagos realizados, como órdenes de pago canceladas o cheques (personales, comerciales o de caja, anverso y reverso) que demuestren que los fondos han sido invertidos. Estos documentos financieros deben estar certificados por el banco.
- **Pruebas de inversión en proceso:** Si la inversión aún está en proceso, se deben incluir los documentos financieros mencionados anteriormente, junto con evidencia que demuestre que los fondos están siendo activamente invertidos y comprometidos de forma irrevocable.
- **Lista de bienes y materiales adquiridos:** Se debe presentar un desglose detallado de los activos adquiridos para iniciar el negocio, junto con las formas de pago correspondientes.

- **Contabilidad financiera:** Es necesario incluir una contabilidad que documente cada transacción relevante, identificando los fondos en riesgo y los pagos asociados.
 - **Acuerdo de compra de participaciones:** Si la inversión implica la compra de participaciones en la empresa, se debe presentar el acuerdo de compra junto con actas de reuniones, un libro mayor actualizado y los certificados de participaciones correspondientes, junto con los comprobantes de pago correspondientes por dichas cuotas de participación.
 - **Contrato de arrendamiento:** Debe proporcionarse el contrato de arrendamiento firmado y fechado, que incluya el monto de la renta mensual, el tamaño de las instalaciones y los pagos realizados.
- *Compra de un Negocio Preexistente*

Para demostrar una inversión en la compra de un negocio existente, los siguientes documentos son esenciales:

- **Acuerdo de compra ejecutado:** Este documento debe detallar los términos de la compra de la empresa, ya sea un acuerdo de compra de activos, de participaciones o de fusión. También se requiere evidencia del pago y de los anexos correspondientes.
- **Evidencia de valoración:** Se debe incluir una tasación o análisis de valoración de los activos adquiridos, que demuestre el valor de la inversión.
- **Registros financieros del negocio preexistente:** Los últimos estados financieros, incluyendo el balance general, estado de pérdidas y ganancias y flujo de caja.
- **Declaraciones de impuestos federales y estatales.**
- **Informes salariales trimestrales de todos los empleados.**
- **Licencias comerciales:** Todas las licencias comerciales vigentes a nivel de la ciudad, estatal y federal deben estar en regla y ser presentadas como evidencia.
- **Contrato de arrendamiento:** Debe proporcionarse el contrato de arrendamiento completo, indicando la renta mensual, el metraje de las instalaciones y una descripción del uso del espacio.
- **Registros corporativos relacionados con la compra del negocio incluyendo:** Actas de reuniones que autoricen la compra,

El contenido de este material ha sido desarrollado por *Paralegal Institute of the Americas*

Paralegal Institute of the Americas.

"Pioneros y Líderes en el mercado de educación en español para Paralegales y Preparadores de Documentos de Inmigración"

1 (877) 352-0989 | @paralegalclases | www.paralegalclases.com

consentimientos por escrito, un libro mayor actualizado y los certificados de participaciones.

- **Formas de pago y garantías:** Es necesario incluir las formas de pago, tales como órdenes de pago o cheques (anverso y reverso), y, si se utilizaron fondos prestados, los acuerdos de préstamo, hipoteca o cualquier documento relacionado que demuestre que los préstamos están garantizados por activos personales y no por los activos de la empresa.
- **Documentación de la cuenta de garantía:** Se deben incluir los documentos finales de la cuenta de garantía utilizada en la compra, junto con un estado de cuenta del agente o compañía de garantía que demuestre que los fondos fueron efectivamente depositados.

Es fundamental que todos los documentos muestren que los fondos han sido comprometidos de forma irrevocable y que están en riesgo, conforme a los requisitos del programa de visa E-2.

[iii] Prueba de origen legal de fondos

Para cumplir con el requisito de demostrar el origen legítimo de los fondos utilizados para la inversión bajo la clasificación E-2, es esencial proporcionar evidencia clara y verificable. Los documentos deben demostrar que los fondos fueron obtenidos legalmente y transferidos a la empresa de inversión de forma transparente. La evidencia debe incluir los siguientes documentos:

- **Narrativa Detallada del Origen de los Fondos:** Proporcionar una explicación clara y detallada que describa cómo se adquirieron los fondos utilizados para la inversión, y cómo fueron aplicados a la empresa del tratado E-2. La narrativa debe vincular los documentos financieros con la inversión realizada.
- **Evidencia del Origen y Ruta Legítima de los Fondos:**
Transferencias Bancarias: Copias de todas las transferencias bancarias originales desde el extranjero, que muestren claramente el movimiento de los fondos hacia la cuenta de la empresa de inversión, como: Cheques Cancelados: Copias de los cheques cancelados (anverso y reverso) utilizados para financiar la inversión, debidamente certificados por el banco.
Extractos Bancarios: Copias de los extractos bancarios certificados por el banco, que reflejen las transacciones financieras vinculadas a la inversión.
- **Si la empresa es extranjera, registros comerciales y financieros:**
Licencias de Registro Comercial Extranjero: Documentos que muestren que la empresa o el inversionista estaba legalmente registrado para operar en el extranjero, antes de realizar la inversión.

- **Si la empresa es extranjera, declaraciones de Impuestos Extranjeras:** debe incluirse declaraciones de impuestos extranjeras que documenten sus ingresos, como declaraciones de impuestos sobre la renta, franquicia, propiedad (real, personal o intangible), u otros impuestos que reflejen el origen de los fondos.
- **Registros Bancarios y Transferencias Financieras:** Extractos Bancarios Nacionales y Extranjeros y detalles de cuentas bancarias nacionales o extranjeras que muestren el saldo inicial y los movimientos de fondos hacia la inversión, incluyendo cartas de crédito o evidencia de transferencias.
- **Documentos de Activos e Ingresos Acumulados:** Cualquier evidencia de ingresos o activos acumulados tanto en el país de origen como en el extranjero que respaldan el origen de los fondos.
- **Registros de ingresos y Salarios:** Documentos que demuestren los ingresos recibidos por el inversionista, como registros de salarios, pensiones o jubilaciones.
- **Registros de Propiedad:** Documentos que acrediten la propiedad de bienes inmuebles u otros activos, así como los ingresos derivados de estas propiedades que hayan sido utilizados para la inversión.
- **Acuerdos de Préstamos o Hipotecas:** Documentación de préstamos o hipotecas obtenidos por el inversionista que sean personales y no garantizados por los activos de la empresa de inversión. Estos documentos deben incluir acuerdos de préstamo, pagarés y cualquier otra evidencia que demuestre que el inversionista es personalmente responsable del capital prestado.

Toda la documentación presentada debe ser clara, coherente y demostrar que los fondos se obtuvieron y transfirieron legalmente a la empresa del tratado, y que están comprometidos de manera irrevocable en la inversión.

[iv] Entrada exclusivamente para desarrollar y dirigir

La clasificación E-2 requiere que el inversionista demuestre que su entrada a los Estados Unidos es exclusivamente para desarrollar y dirigir la empresa de inversión. La siguiente documentación se sugiere para respaldar este requisito:

- Descripción de Funciones:

Proporcione una descripción detallada de sus responsabilidades y funciones dentro de la empresa, destacando su papel en la toma de decisiones estratégicas y en la dirección general del negocio.

- Organigrama y Estructura Organizativa

Organigrama: Incluya un organigrama que refleje la estructura actual de la empresa y los niveles de personal. Si aún no ha contratado empleados, adjunte un plan de negocio con cronogramas detallados de contratación y descripciones de los puestos planificados.

Informes Trimestrales de Salarios: Entregue los informes de salarios del estado correspondientes a los últimos cuatro trimestres, los cuales deben listar a todos los empleados, sus salarios y las semanas trabajadas. Si hay diferencias entre el organigrama y los empleados listados en los informes trimestrales, proporcione una explicación.

- Documentos de Nómina y Acuerdos Laborales

Resumen de Nómina: Incluya los formularios W-2, W-3 y 1099-MISC que evidencien los salarios pagados a los empleados.

Acuerdos Laborales: Si existen acuerdos de empleo entre la empresa y sus empleados, preséntelos como evidencia de los términos de trabajo y las responsabilidades laborales.

- Evidencia de Propiedad y Control

Cuadro de Capitalización: Se debe presentar una lista actualizada de los propietarios de la empresa, indicando el tipo y porcentaje de propiedad de cada uno. Si el inversionista posee menos del 50% de la empresa, debe proporcionar documentación que demuestre su control operativo a través de una posición gerencial o un mecanismo corporativo que le otorgue control sobre las decisiones clave.

Actas de la Empresa: Incluya actas recientes que enumeren a los accionistas actuales, así como la cantidad y el tipo de acciones poseídas por cada uno.

- Documentación Corporativa

Para Corporaciones:

Estatutos y Artículos de Incorporación: Incluya los estatutos actuales y las enmiendas, así como los artículos de incorporación, con la fecha de recepción estampada por el funcionario estatal correspondiente. Especifique el tipo y la cantidad de acciones autorizadas para su emisión.

Certificados de Participaciones: Entregue copias de los certificados de acciones emitidos, tanto del anverso como del reverso, junto con el libro mayor que refleje todas las acciones emitidas hasta la fecha.

Para LLC (Limited Liability Company):

Acuerdo Operativo: Presente el acuerdo operativo actual de la LLC, incluyendo todos los anexos y declaraciones adicionales, así como los artículos de organización con la fecha de recepción por el funcionario estatal correspondiente. Asegúrese de incluir los nombres de los miembros y el tipo y porcentaje de intereses emitidos por la LLC.

Para Sociedades:

Acuerdo de Sociedad: Entregue el acuerdo de sociedad actual, junto con las enmiendas y los documentos de registro, que detallen los nombres de los socios, su porcentaje de propiedad y el alcance de sus responsabilidades.

Para empresas unipersonales:

Incluya los documentos de registro que identifiquen al propietario único y la fecha de recepción estampada por el funcionario estatal correspondiente.

- Acuerdos de Participaciones y Control Corporativo

Proporcionar cualquier acuerdo de suscripción o compra de participaciones entre la empresa y sus accionistas.

- Para Franquicias

Si la empresa es una franquicia, presente el acuerdo de compra de franquicia y documentación relacionada que evidencie quién controla la empresa.

Esta evidencia debe demostrar claramente que el inversionista tiene el control directo de la empresa y es responsable de su desarrollo y dirección, cumpliendo así con los requisitos para la clasificación E-2

[v] Evidencia de Inversión de buena fe

Para cumplir con el requisito de demostrar una inversión de buena fe, es necesario presentar evidencia que respalde la legitimidad y solidez de la inversión. A continuación, se describen los tipos de documentación que pueden cumplir con este requisito:

- Descripción de Actividades de la Empresa

Se debe proporcionar una descripción detallada de las actividades comerciales actuales de la empresa, incluyendo los productos o servicios ofrecidos y los mercados a los que se dirige.

- Identificación Fiscal

Número de Identificación del Empleador (EIN): Incluir el aviso oficial del Servicio de Impuestos Internos (IRS) que muestra el EIN asignado a la empresa.

- Declaraciones de Impuestos

Se debe presentar las declaraciones de impuestos federales más recientes de la empresa, especificando los años solicitados.

- Estados Financieros

Se debe incluir los estados financieros más recientes de la empresa, incluyendo el Balance General y los Estados de Ingresos y Gastos. Si están disponibles, los estados financieros auditados se consideran más sólidos y confiables.

- Informes Trimestrales de Salarios y Documentación de Nómina

Informes Trimestrales de Salarios: Se debe proporcionar informes trimestrales aceptados por el estado para todos los empleados.

Documentos de Nómina: Se debe incluir un resumen de la nómina de la empresa, junto con los formularios W-2 y W-3, que evidencien los salarios pagados a los empleados.

- Licencias Comerciales

Incluya las licencias comerciales vigentes a nivel municipal, estatal y federal, si aplica, o evidencia de que no se requieren licencias para la operación de la empresa.

- Organigrama y Estructura de Personal

Organigrama: Se debe proporcionar un organigrama detallado que muestre la estructura organizativa de la empresa, incluyendo todos los niveles de personal. Si es posible, incluir una lista de los empleados actuales y las funciones que desempeñan. Si aún no se ha contratado empleados, detallar las posiciones propuestas, sus responsabilidades y el nivel educativo esperado.

- Estados de Cuenta Bancarios

Presentar los estados de cuenta bancarios de la empresa correspondientes a los últimos meses, para demostrar la solidez financiera de la misma.

- Acuerdos con Clientes y Proveedores

Proporcionar copias de los acuerdos vigentes entre la empresa y sus clientes o proveedores que muestren la compra de materiales o servicios durante los últimos 12 meses.

- Propiedad Inmobiliaria o Arrendamiento

Documentos de Propiedad: Si la empresa posee bienes inmuebles, incluir contratos de compra o cualquier otro documento que respalde la propiedad.

Contrato de renta o leasing: Si la empresa opera desde una ubicación alquilada, presentar el contrato de arrendamiento firmado y fechado que detalle el metraje total de las instalaciones, y que incluya áreas de oficina, producción, manufactura y/o almacenamiento.

Confirmación del Arrendador: Si aplica, incluir una carta del propietario o de la compañía de administración de propiedades confirmando que la empresa tiene permiso para ocupar el espacio arrendado o subarrendado.

- Otros Documentos de Evidencia

Listado Telefónico: Se puede probar la existencia pública de la empresa con su listado en directorios telefónicos.

Publicaciones: Presentar artículos o anuncios sobre la empresa en publicaciones locales, nacionales o internacionales, especificando la fecha, el nombre de la publicación y su circulación.

Facturas de Servicios Públicos: Incluir las facturas de servicios públicos de los últimos 12 meses como prueba de operación continua.

Este conjunto de documentación demostrará que los fondos han sido comprometidos en una inversión legítima y que la empresa está activa y operativa, lo que fortalece la solicitud de cambio de estatus a la clasificación E-2.

[vi] Inversión en una no es marginal

Para demostrar que la inversión realizada no es marginal y que la empresa generará ingresos significativos, es esencial presentar documentación detallada. Esto incluye evidencia de que la empresa no solo proporcionará un sustento mínimo para el inversionista y su familia, sino que también contribuirá a la economía. A continuación, se enumeran los tipos de evidencia que pueden ser útiles:

- Plan de Negocios Detallado

Un plan de negocios o un resumen ejecutivo que incluya proyecciones a uno, tres y cinco años. El plan debe mostrar los gastos, ventas, ingresos brutos y utilidades o pérdidas proyectadas. Es importante que el plan demuestre que la empresa generará ingresos suficientes para superar un sustento mínimo y/o que hará una contribución económica significativa. Acompañe cualquier evidencia que respalde las declaraciones del plan de negocios o resumen ejecutivo.

- Declaraciones de Impuestos Individuales

Proporcione una copia completa y firmada de su declaración de impuestos individuales sobre la renta de EE. UU. del último año.

- Documentación Financiera Personal

Formularios W-2 y W-3 Federales: Incluya los formularios correspondientes a los años solicitados.

Pagos de Vivienda: Copias de los pagos de alquiler o hipoteca realizados para su residencia.

Facturas de Servicios Públicos: Copias de los pagos de servicios públicos de su residencia.

Estados de Cuenta Crediticia: Incluya copias de los estados de cuenta de deuda, como tarjetas de crédito, que muestren los montos adeudados y pagados.

Gastos Cotidianos: Evidencia de pago de gastos diarios como alimentos, ropa, atención médica y cuidado de niños para usted y su familia.

Documentación de Transporte: Copias de títulos de vehículos, seguros de automóvil u otros documentos que muestren el costo y pagos de transporte.

- Estados Financieros de la Empresa

Proporcione los estados financieros más recientes de la empresa, incluyendo el Balance General y las Declaraciones de Ingresos y Gastos.

- Documentación Fiscal de la Empresa

Presentar documentos fiscales que indiquen el crecimiento de los ingresos de la empresa a lo largo del tiempo.

- Evidencia de Mejoras de Capital

Contratos, recibos o facturas por servicios y materiales relacionados con mejoras de capital realizadas a los activos de la empresa.

- Registros de Nómina

Proporcionar registros de nómina que muestren la contratación de trabajadores, excluyendo a usted y su familia, y resalten cualquier aumento en el número de empleados desde la creación de la empresa.

- Contratos y Facturas de la Empresa

Proporcionar copias de contratos, facturas y recibos por bienes o servicios proporcionados por la empresa a sus clientes.

- Estados de Cuenta Bancarios

Incluir los estados de cuenta bancarios de la empresa que demuestren los pagos recibidos por los bienes o servicios que ha proporcionado.

- Inversiones Adicionales y Fuentes de Ingresos

Proporcionar evidencia, como estados de cuenta bancarios, registros de propiedad y transferencias bancarias, que demuestren inversiones en otras empresas, ya sea dentro o fuera de los EE. UU., o que muestre ingresos adicionales. Especificar si estas fuentes adicionales de ingresos serán utilizadas para beneficiar a la empresa bajo el tratado, por ejemplo, para apoyar los objetivos del plan de negocios.

- Contratos Futuros

Incluir copias de contratos de otras empresas que indiquen pedidos futuros de bienes o servicios de su empresa, mostrando su capacidad de generar ingresos sostenibles.

- Patentes o Derechos de Autor

Si la empresa ha solicitado o recibido patentes o derechos de autor, presente copias de las solicitudes o aprobaciones a nombre de la empresa.

- Generación de Empleo

La empresa debe demostrar la creación de empleo, con al menos 2 o 3 empleados contratados como mínimo, para cumplir con los requisitos de una inversión no marginal.

Esta evidencia asegura que su empresa tiene el potencial de crecer y generar empleo, contribuyendo así de manera significativa a la economía local. Esto

respalda la validez de la inversión bajo la visa E-2 y asegura que no se trata de una empresa marginal.

[vii] Evidencia de Estatus de No-inmigrante válido

Para demostrar que mantiene un estatus de no inmigrante válido, es fundamental presentar una serie de documentos que evidencien su permanencia legal en los Estados Unidos. Estos documentos son esenciales para cumplir con los requisitos del proceso de cambio de estatus a la visa E-2. A continuación, se describen las pruebas comunes que debe presentar:

- Formulario I-94 de Llegada/Salida

Formulario I-94 Actual: Una copia legible del Formulario I-94, ya sea el original o la versión electrónica.

Formularios I-94 Anteriores: Copias legibles de todos los formularios I-94 emitidos durante su estancia en los EE. UU., tanto al llegar como cualquier actualización subsecuente.

- Pasaporte Vigente

Páginas del Pasaporte: Copias claras del pasaporte actual, incluyendo la página de identificación, las páginas con visas y aquellas que contengan sellos de entrada y salida. Se recomienda que las copias sean a color para asegurar la legibilidad de las distintas tintas utilizadas en los sellos.

Pasaporte no Expirado: Asegúrese de que el pasaporte esté vigente y no expirado en el momento de presentar la solicitud.

- Avisos de Aprobación

Copias de todos los Formularios I-797A, Aviso de Acción, que muestren aprobaciones de cambios de estatus o extensiones de estancia en cualquier clasificación de no inmigrante, como L-1, H-1, F-1, entre otras. Si no se pueden proporcionar estos documentos, se deberá enumerar los períodos de empleo, nombres de los empleadores y los números de recibo de archivo asignados a las solicitudes o peticiones.

- Estudiantes F-1 y M-1

F-1 (Estudiantes): Copias de todos los Formularios SEVIS I-20 debidamente ejecutados y emitidos por las instituciones educativas en las que haya estado matriculado. Si el solicitante ha trabajado, incluir también una copia del Formulario I-766 (Documento de Autorización de Empleo).

M-1 (Estudiantes Vocacionales): Proporcionar copias de los Formularios SEVIS I-20 emitidos por las instituciones en las que estuvo matriculado, además de cartas de dichas escuelas que confirmen que mantuvo un curso completo de estudios y transcripciones escolares selladas.

Sistema de Información para Estudiantes y Visitantes de Intercambio (SEVIS)

Es crucial que el estatus F-1, M-1 o J-1 esté “Activo” en el Sistema de Información para Estudiantes y Visitantes de Intercambio (SEVIS) al momento de presentar el Formulario I-129 o I-539. Si aparece “Terminado” antes de presentar la solicitud, entonces ya no tiene un estatus válido.

Si el cambio de estatus es de visa F-1, M-1 o J-1, estos son los tiempos adicionales después de la terminación del estatus:

- Estatus F-1: más 60 días o 15 días si el Oficial Escolar Designado (DSO) autorizó al solicitante a retirarse de la clase.
- Estatus J-1: más 30 días, según se indica en el DS-2019.
- Estatus M-1: más 30 días, a menos que no mantenga el estatus.

- Cambio de Estatus J-1 o J-2

Formulario DS-2019: Proporcionar copias del Certificado de Elegibilidad para el Estatus de Visitante de Intercambio (DS-2019), asegurándose de que el estatus no esté vencido.

Exención de Requisito de Residencia Extranjera (Sección 212(e)): Si el solicitante está sujeto a este requisito, debe proporcionar una copia del Aviso de Acción I-797 que aprueba su Formulario I-612, Solicitud de Exención. Esta exención debe estar aprobada antes de la presentación del Formulario I-539 o I-129.

Si el (DOS) ha emitido una carta de “No Objeción” (NOL) o una recomendación de exención para el solicitante, deberá incluir esta documentación. Esto aplica si se solicita una exención bajo la Sección 212(e), que generalmente requiere que el solicitante resida en su país de origen durante dos años antes de poder cambiar de estatus.

Proporcionar esta documentación en su totalidad asegura que la solicitud de cambio de estatus se procese sin inconvenientes, demostrando su cumplimiento con los requisitos de no inmigrante mientras estuvo en los Estados Unidos.

[viii] Intención de salir de US al finalizar la Visa E-2

Para cumplir con los requisitos de la visa E-2, es importante demostrar la intención de salir de los Estados Unidos una vez que su estatus de no inmigrante llegue a su fin. Una forma eficaz de hacerlo es mediante la presentación de una declaración jurada (affidavit) que exprese claramente su compromiso de abandonar el país cuando la visa expire.

Declaración Jurada (Affidavit): Se recomienda redactar un affidavit en el que el solicitante declare bajo juramento su intención de salir de los Estados Unidos al término de su estatus E-2. Esta declaración debe ser precisa y reflejar su compromiso de cumplir con los términos de la visa de no inmigrante.

El affidavit debe incluir:

- Nombre completo del solicitante y número de pasaporte.
- La fecha en que presentó la solicitud de visa E-2.
- Una declaración clara de que, al finalizar la validez de la visa, abandonará los Estados Unidos, según lo requerido por las leyes de inmigración.
- Firma y fecha.
- Este documento puede reforzar su solicitud y demostrar su cumplimiento con las condiciones de no inmigrante bajo la visa E-2.

c) Como organizar la carpeta

Para presentar una solicitud de cambio de estatus a la visa E-2 ante el USCIS de manera efectiva, es importante organizar la carpeta de presentación de manera clara y profesional. La organización debe facilitar el trabajo del oficial de inmigración, permitiendo localizar fácilmente cada documento requerido.

[i] Prueba de pago

Existen 2 formas de pago:

- Cheque o Money Order girado a nombre de: “U.S. Department of Homeland Security”.
- Form G-1450, Authorization for Credit Card Transactions.
<https://www.uscis.gov/g-1450>

[ii] Cover letter

Incluye una carta de presentación dirigida a USCIS. En esta carta:

Debe identificar claramente el propósito de la solicitud (cambio de estatus a E-2).

Debe resaltar los elementos clave que demuestran la elegibilidad del solicitante para la visa E-2, haciendo una referencia a los documentos adjuntos que envía como evidencia y destacando los siguientes puntos:

- Prueba de nacionalidad del solicitante y/o de la empresa.
- El inversionista ha invertido o está en el proceso activo de invertir en una empresa en los Estados Unidos.
- La inversión es sustancial en relación con el costo total de establecer y operar la empresa.
- Prueba del origen legal de los fondos.
- La entrada es exclusivamente para desarrollar y dirigir la empresa, y el solicitante tiene la capacidad para ello.
- Evidencia de inversión de buena fe y la empresa actualmente está operativa o comenzará a operar en un futuro cercano.
- La inversión no es marginal.
- Evidencia de estatus de no inmigrante válido.
- Declaración formal de que el solicitante tiene la intención de salir de los Estados Unidos una vez que expire su visa E-2.

[iii] Tabla de contenidos

La tabla de contenidos facilita la revisión por parte del oficial de inmigración al proporcionar una guía clara y rápida para encontrar cada sección y documento relevante.

Las ventajas de incluir una tabla de contenido son:

- Claridad: Proporciona una estructura clara y organizada de los documentos.
- Accesibilidad: Ayuda al oficial de USCIS a localizar rápidamente la información importante.
- Profesionalismo: Refleja una presentación cuidadosa y detallada, lo cual es fundamental para trámites legales complejos.

[iv] Formularios

- Form G-1450 Authorization for Credit Card Transactions. (Si aplica)
- Form G-1145 E-Notification of Application/Petition Acceptance
- Form G-28 Notice of Entry of Appearance as Attorney or Accredited Representative. (Si aplica)
- Form I-129 Petition for a Nonimmigrant Worker
- Suplemento del formulario I-129
- Form I-907 Request for Premium Processing Service. (Si aplica)

La extensión de la visa se realiza con el formulario I-129

[v] Evidencia

- Evidencia de nacionalidad del solicitante y/o de la empresa.
- El inversionista ha realizado una inversión o está en proceso activo de invertir en una empresa en los Estados Unidos.
- La inversión es sustancial en relación con el costo total de establecer y operar la empresa.
- Prueba del origen legal de los fondos.
- Entrada exclusivamente para desarrollar y dirigir la empresa, y se tiene la capacidad para ello.
- Evidencia de inversión de buena fe y la empresa actualmente está operativa o comenzará a operar en un futuro cercano.
- La inversión no es marginal.
- Evidencia de un estatus de no inmigrante válido.
- Declaración formal en la que el solicitante expresa su intención de salir de los Estados Unidos una vez que expire su visa E-2.

Es importante tener una copia completa de toda la carpeta para el archivo.

Consejos para la Organización:

- **Separadores:** Usar separadores de colores o pestañas para identificar claramente cada sección.
- **Documentos en orden cronológico:** Si es posible, organizar los documentos en orden cronológico dentro de cada sección.
- **Legibilidad:** Asegurarse de que todas las copias sean legibles, preferiblemente a color.
- **Traducciones:** Si existen documentos en idioma diferente al español, deben acompañarse con una traducción con su correspondiente certificado de traducción.

Organizar la carpeta de esta manera permite que el oficial de USCIS tenga una visión clara y completa de tu caso, lo que puede acelerar el proceso de revisión.

d) Presentación y envío

La carpeta se puede enviar en una caja del tamaño adecuado por USPS o alguna empresa de Courier.

Las direcciones de envío son las siguientes:

Sin premium processing (Form I-907)	
USPS: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-2 6046 N Belt Line Rd. STE 129 Irving, TX 75038-0013	FedEx, UPS, and DHL deliveries: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-2 6046 N Belt Line Rd. STE 129 Irving, TX 75038-0001
Con premium processing (Form I-907) (Filed Together or Separately)	
USPS: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-2 Premium Processing 6046 N Belt Line Rd. STE 907 Irving, TX 75038-0022	FedEx, UPS, and DHL deliveries: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-2 Premium Processing 6046 N Belt Line Rd. STE 907 Irving, TX 75038-0001

En el siguiente enlace se puede verificar la dirección de envío: <https://www.uscis.gov/i-129-addresses>

e) Tiempo de procesamiento

El tiempo de procesamiento varía constantemente y se puede verificar en con el siguiente enlace: <https://egov.uscis.gov/processing-times/>

f) Notificaciones más comunes

Después de enviar la carpeta las notificaciones más comunes que se pueden recibir son:

[i] I-797: Notice of Action (Notificación de Acción)

El Formulario I-797 es un recibo enviado al aplicante cuando USCIS recibe la solicitud. Esta notificación confirma que USCIS ha recibido la solicitud o contiene la decisión del oficial de inmigración sobre la aprobación o denegación de esta. Es recomendable guardar este documento, ya que podría ser necesaria en el futuro para probar la elegibilidad para ciertos beneficios.

[ii] I-797A: Notice of Action (Notificación de Acción)

Este formulario reemplaza el Formulario I-94 (Registro de Entrada/Salida) cuando corresponda, para quienes no son ciudadanos ni residentes permanentes, cuando el I-

94 no está disponible. Puede emitirse en situaciones como un cambio de dirección mientras el solicitante se encuentra en los EE. UU.

[iii] I-797C: Notice of Action (Notificación de Acción)

Esta notificación se emite para informar sobre el estado de una solicitud o petición, indicando que ha sido:

- Received (Recibida)
- Transferred (Transferida)
- Re-opened (Reabierta)
- Rejected (Rechazada)

Además, puede incluir información sobre citas a entrevistas o toma de información biométrica (huellas dactilares). Es crucial leer cuidadosamente este documento, ya que contiene instrucciones importantes. Omitir detalles, como una cita programada, podría retrasar considerablemente el proceso.

[iv] I-797D: Envío de documentos

Este formulario acompaña ciertos documentos de enviados, como los permisos de trabajo.

[v] I-797E: Solicitud de Evidencia Adicional (RFE)

Si el oficial de USCIS necesita más pruebas para tomar una decisión sobre una solicitud, se enviará una Solicitud de Evidencia (RFE) a través del Formulario I-797E. Es importante recopilar y enviar la documentación solicitada dentro del plazo indicado para evitar demoras. Las RFEs pueden retrasar el proceso, por lo que es recomendable presentar toda la evidencia de manera completa y precisa desde el principio.

2.3. Condiciones de la visa

La visa E-2 otorga una serie de derechos y responsabilidades tanto al inversionista como a los empleados bajo esta categoría. Es fundamental comprender las condiciones que rigen esta visa una vez otorgada, para cumplir con las regulaciones de inmigración y evitar problemas de estatus.

2.3.1. Operación Continua y Contribución Económica

La condición clave para mantener la visa E-2 es que la empresa siga operando activamente y tenga un impacto económico positivo en los EE. UU. Esto implica:

Operación Activa: La empresa debe funcionar de manera continua, no ser una inversión pasiva.

Impacto Económico: Se espera que la empresa genere empleos para ciudadanos o residentes de EE. UU. (mínimo 2 o 3 empleados) y que produzca ingresos suficientes para sostener al inversionista, su familia y el negocio.

Rentabilidad: La empresa debe demostrar ganancias a través de estados financieros y declaraciones de impuestos.

Documentación: Será necesario presentar pruebas de actividad económica y crecimiento para mantener la visa, como estados financieros y registros de nómina; la renovación de esta dependerá de ello.

2.3.2. Tiempo de Aprobación de la visa

El periodo de validez de la visa E-2 varía según el país de origen del solicitante. La duración puede ir desde 3 meses hasta 5 años. En general, para los países latinoamericanos, la aprobación inicial suele ser por un periodo máximo de 5 años. Es importante verificar el tiempo otorgado con la embajada o consulado de EE. UU. correspondiente.

2.3.3. Autorización Inicial

Aunque la visa E-2 puede ser emitida por hasta 5 años, la autorización inicial de estadía en EE. UU. es por 2 años. Durante este tiempo, el titular de la visa puede residir y operar su negocio dentro de los EE. UU. bajo las condiciones de la visa.

2.3.4. Extensión de Estadía

El titular de la visa E-2 puede solicitar extensiones de estadía por incrementos de 2 años, sin límite en la cantidad de veces que puede renovarse, siempre que continúe cumpliendo con los requisitos de elegibilidad.

Adicionalmente, cada vez que el titular de la visa E-2 salga de EE. UU. y reingrese al país, se renovará automáticamente su estatus de E-2 por un nuevo periodo de 2 años, sin necesidad de presentar una nueva solicitud de extensión. Sin embargo, es importante que el titular mantenga su visa vigente para poder reingresar al país.

2.3.5. Trabajo Permitido

El inversionista E-2 y los empleados bajo esta visa tienen ciertas limitaciones en cuanto a las actividades laborales permitidas:

- El inversionista y los empleados solo pueden trabajar en la empresa o negocio para el cual fue aprobada la visa E-2.
- En el caso de los empleados, también pueden trabajar para la empresa matriz o para subsidiarias siempre que se mantenga la relación directa con la empresa principal que solicitó la visa.
- Es crucial que no se realicen actividades laborales fuera del ámbito de la visa, ya que esto puede resultar en la revocación del estatus E-2.

2.3.6. Cambios Sustanciales en la Empresa

Cualquier cambio sustancial en la estructura o propiedad de la empresa requiere ser reportado y aprobado por USCIS. Estos cambios pueden incluir:

- Fusiones
- Adquisiciones
- Venta de la empresa
- División o escisión de la compañía

El titular de la visa deberá informar a USCIS de estos cambios utilizando el Formulario I-129, acompañado de la evidencia que demuestre que la empresa sigue cumpliendo con los requisitos para la visa E-2. Además, es necesario pagar la tarifa correspondiente.

En caso de que un empleado con visa E-2 deje de trabajar para la empresa que solicitó su visa, también se debe notificar a USCIS para evitar problemas con el estatus del empleado.

2.3.7. Familiares Dependientes

Los cónyuges e hijos menores de 21 años del titular de una visa E-2 pueden acompañar al inversionista a EE. UU. bajo una visa E-2 derivada. Los cónyuges pueden solicitar una autorización de empleo para trabajar en EE. UU., mientras que los hijos no están autorizados a trabajar, pero pueden estudiar en instituciones educativas.

3. Visas E-1 Comerciantes

La visa de Comerciante por Tratado (E-1) está destinada a ciudadanos de países con los que los Estados Unidos mantiene tratados de comercio y navegación. Esta visa es ideal para quienes desean ingresar a los Estados Unidos con el propósito exclusivo de realizar actividades comerciales de manera sustancial. Dichas actividades pueden incluir el comercio de bienes, servicios o tecnología, y deben llevarse a cabo principalmente entre los Estados Unidos y el país con el cual existe el tratado.

3.1. Requisitos elegibilidad

Los requisitos de elegibilidad son:

1. Existencia de un tratado.
2. Comercio internacional de naturaleza sustancial.
3. Comercio principal con Estados Unidos.
4. Intención de salida.
5. Estatus válido para cambio de estatus si el solicitante se encuentra en Estados Unidos.

3.1.1. Elegibilidad del comerciante E-1

- a) Tratado de comercio o navegación.

Para calificar para una visa E-1, debe existir un tratado de amistad, comercio o navegación, o un tratado equivalente entre los Estados Unidos y el país del cual el solicitante es ciudadano. La lista de países con tratados calificados está disponible en el sitio web del Departamento de Estado de los EE. UU.: <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/visa-information-resources/fees/treaty.html>

- b) Ciudadanía

El solicitante debe ser ciudadano o nacional de un país con el que los Estados Unidos tenga un tratado de comercio y navegación vigente. Si la ciudadanía se obtuvo por inversión o condición similar, el solicitante debe haber residido en ese país al menos 3 años antes de la solicitud.

El solicitante puede realizar comercio tanto con una empresa del país con tratado como con una empresa estadounidense, o bien ser empleado de una empresa E-1.

Si la empresa tiene varios socios o accionistas, al menos el 50% de la propiedad debe pertenecer a ciudadanos del país del tratado. Además, el solicitante debe tener control de la administración, como ejecutivo o gerente. La nacionalidad de la empresa se determina por la nacionalidad de los dueños o socios.

Validación de Empresas Todas las solicitudes para esta clasificación se revisan mediante el sistema de Validación de Instrumentos para Empresas Comerciales (VIBE). VIBE utiliza datos comerciales disponibles para verificar la información básica de las empresas que desean contratar trabajadores extranjeros. Más información está disponible en el sitio web de USCIS: www.uscis.gov/VIBE

c) Propósito de entrada para comercio internacional de naturaleza sustancial

El solicitante debe ingresar a los Estados Unidos con el único propósito de llevar a cabo comercio internacional de naturaleza sustancial. Este comercio se define como intercambios continuos, identificables y rastreables de bienes o servicios entre EE. UU. y el país con el que se tiene un tratado.

No se establece un valor mínimo de transacciones, pero se favorece la existencia de numerosas transacciones pequeñas o ingresos que puedan sostener tanto el negocio como la familia del solicitante.

Los tipos de comercio calificados incluyen bienes, servicios, tecnología, así como actividades como banca internacional, seguros, transporte, comunicación, procesamiento de datos, publicidad, contabilidad, consultoría, turismo, diseño e ingeniería.

d) Comercio principal con Estados Unidos

Debe existir previamente comercio entre Estados Unidos y el país del tratado.

Más del 50% del volumen comercial que realice el solicitante debe ser entre los Estados Unidos y el país con tratado. El comercio puramente doméstico no cuenta para cumplir con este requisito y tampoco cuenta en el cálculo de la proporción de comercio exterior.

e) Intención de abandonar US al finalizar las condiciones de la visa

El solicitante debe tener la intención clara de abandonar los Estados Unidos una vez que expire su visa E-1.

f) Estatus de no inmigrante válido

Si el solicitante ya está en los Estados Unidos con un estatus válido de no inmigrante, puede solicitar un cambio a la visa E-1. Sin embargo, no se puede cambiar de estatus si el solicitante posee alguno de los siguientes tipos de visas:

Visa C, D, K-1/K-2, K-2/K-4, S: No pueden cambiar de estatus.

Visa J: No se puede cambiar de estatus si se está sujeto al requisito de residencia de dos años en el extranjero, salvo que se obtenga una exención o se cumpla con el requisito viviendo en el país de origen.

Este proceso garantiza que solo los solicitantes que cumplan con todos los criterios establecidos y que mantengan una clara intención de realizar comercio entre los Estados Unidos y su país de origen puedan acceder a los beneficios de la visa E-1.

3.1.2. Elegibilidad del empleado E-1

El empleador es responsable de realizar la petición del empleado E-1, y para que el empleado califique bajo esta categoría, tanto el empleador como el empleado deben cumplir con una serie de requisitos específicos.

a) Requisitos del Empleado:

Para que un empleado sea elegible para la clasificación E-1, debe cumplir con los siguientes criterios:

- Debe tener la misma nacionalidad que el empleador principal.
- Debe desempeñar funciones de carácter ejecutivo o de supervisión, o poseer cualificaciones especiales.
- Intención de Salida cuando su estatus E-1 finalice o se termine.

b) Requisitos del Empleador:

Para que el empleador pueda contratar a un empleado bajo el estatus E-1, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Nacionalidad y Estatus: El empleador debe ser una persona física o jurídica en los Estados Unidos que tenga la nacionalidad de un país del tratado y mantenga el estatus de comerciante por tratado no inmigrante. Si el empleador no está en los Estados Unidos, debe ser clasificable como comerciante por tratado.

- **Propiedad de la Empresa:** Si el empleador es una empresa u organización, al menos el 50% de su propiedad debe estar en manos de personas que tienen la nacionalidad de un país con el cual los Estados Unidos tiene un tratado de comercio y que mantengan el estatus de comerciante por tratado.

Nacionalidad del País del Tratado

El empleado y el empleador deben ser nacionales de un país que tenga un Tratado de Amistad, Comercio o Navegación (o su equivalente) con los Estados Unidos, o de un país al que el Congreso haya otorgado privilegios de visa por tratado mediante legislación específica.

Nacionalidad de la Empresa u Organización

Si el solicitante es un empleado de una empresa u organización, y no el comerciante por tratado, la nacionalidad de la empresa se determina por su propiedad. Al menos el 50% de la empresa debe ser propiedad de personas con la nacionalidad del país del tratado y que mantengan el estatus de comerciante por tratado.

Nacionalidad del Empleado

El empleado de un comerciante E-1 debe compartir la misma nacionalidad que el empleador principal. La nacionalidad del empleado se determina por el pasaporte con el que fue admitido por última vez en los Estados Unidos.

Requisitos para el Empleador Principal

Debe demostrarse que el empleador principal está en los Estados Unidos y mantiene el estatus de comerciante por tratado. Si el empleador no está en los Estados Unidos, debe ser clasificable como comerciante por tratado.

Función Ejecutiva o de Supervisión

El empleado debe haber desempeñado, o estar previsto que desempeñe, funciones ejecutivas o de supervisión en la empresa. Las funciones ejecutivas y de supervisión implican el control y la responsabilidad final sobre las operaciones de la empresa o sobre un componente importante de la misma.

Empleados con Cualificaciones Especiales

En algunos casos, el empleado puede no ocupar un puesto ejecutivo o de supervisión, pero puede poseer cualificaciones especiales que son esenciales para la operación de la empresa. Estas cualificaciones son habilidades o aptitudes únicas necesarias para el éxito y la eficiencia de la empresa. Sin embargo, es importante tener en cuenta que lo que se considera esencial en un momento dado puede no serlo en el futuro. Por ejemplo, una

habilidad crucial para iniciar una empresa puede no ser necesaria una vez que esta esté funcionando sin problemas.

Restricciones del Estatus E-1 para el Empleado

Un empleado bajo el estatus E-1 no puede cambiar de empleador sin perder dicho estatus, a menos que sea contratado por otro empleador E-1 y cuente con la aprobación del USCIS. Además, el empleado solo puede trabajar para la empresa que lo solicitó, o para empresas relacionadas, como una matriz, subsidiaria, afiliada o sucursal de la empresa original.

Este esquema de requisitos busca asegurar que tanto el empleador como el empleado cumplan con los criterios establecidos por el Tratado de Comercio, garantizando así el beneficio mutuo entre los países involucrados.

3.1.3. Derivados

Los familiares directos del inversionista E-1 también pueden beneficiarse de este estatus migratorio.

Los cónyuges y los hijos solteros menores de 21 años del inversionista E-1 son elegibles para obtener un estatus derivado junto con el solicitante principal.

Los familiares derivados no necesitan tener la misma nacionalidad que el solicitante principal del E-1, lo que proporciona mayor flexibilidad para la familia.

Si los familiares derivados ya se encuentran en Estados Unidos, pueden solicitar un cambio o extensión de estatus al E-1 a través del formulario I-539 (Application to Change/Extend Nonimmigrant Status). Para ello, es fundamental que el formulario I-129 del solicitante principal haya sido aprobado previamente y que se adjunte la notificación de aprobación con la solicitud.

Cuando el proceso se realiza a través de un consulado, los cónyuges que ingresan a los Estados Unidos obtienen automáticamente el estatus E-1S, que les permite trabajar en cualquier lugar de inmediato. Aunque el permiso de trabajo es incidental a su categoría de admisión E-1S, si desean obtener una tarjeta de autorización de empleo formal, pueden solicitarla completando el formulario I-765 bajo la categoría (a)(17).

Los hijos derivados del solicitante principal pueden asistir a escuelas públicas o privadas sin necesidad de obtener una visa de estudiante F-1. En caso de que los hijos estén en edad universitaria, pueden matricularse en un colegio o universidad sin requerir una visa de estudiante.

Si los familiares derivados ya están en Estados Unidos, deben presentar el formulario I-539 para solicitar un cambio de estatus. Solo se requiere un formulario para todos los familiares que soliciten el cambio o la extensión, junto con el pago correspondiente de la tarifa de procesamiento.

3.2. Procedimiento de solicitud de la visa E-1

3.2.1. Proceso consular

a) Pasos en el proceso consular

Debe investigarse las condiciones en el consulado o sección consular de la Embajada de los Estados Unidos en el país correspondiente.

Generalmente las solicitudes de visa E1 son gestionadas electrónicamente.

Los pasos son los siguientes:

[i] Llenado del formulario DS-160

Completar la solicitud de visa de no inmigrante DS-160, siguiendo el siguiente link:
<https://ceac.state.gov/genniv/>

Los comerciantes por Tratado (E-1) y los empleados E-1, debe completar el formulario DS-160, y también el formulario en papel DS-156E.

[ii] Pago de las tarifas consulares (Fees)

El solicitante debe abonar la tarifa de visa de no inmigrante (MRV) de \$315 por cada solicitante, incluidos los dependientes, a través del portal oficial:
<https://ais.usvisa-info.com>

Este pago es un requisito indispensable para continuar con el proceso y poder programar tanto las citas biométricas como la entrevista consular.

Para completar el pago y avanzar en el proceso, se deben seguir los siguientes pasos:

- Crear una cuenta de usuario en el portal e ingresar los datos del solicitante.
- Ingresar la información de todos los solicitantes y el número de confirmación del formulario DS-160.
- Proporcionar una dirección para el envío de los documentos o seleccionar un punto de recogida donde retirarlos.
- Realizar el pago no reembolsable de la solicitud de visa correspondiente

[iii] Programación de las citas para datos biométricos y la entrevista consular

Programe una cita para la captura de su información biométrica en el Centro de Atención al Solicitante (CAS) a través de la misma cuenta creada en: <https://ais.usvisa-info.com/>

Debe revisar los lugares donde se realizan las entrevistas para visas E-1 en el país correspondiente.

[iv] Toma de datos biométricos

En algunos consulados se programan las citas para la toma de datos biométricos y la entrevista para la elegibilidad de la visa E-1 puede llevarse a cabo en dos citas diferentes, mientras que en otros casos se realiza en una sola. Si las citas se realizan por separado, la primera será para la toma de datos biométricos, para lo cual se debe asistir al Centro de Atención al Solicitante correspondiente (CAS).

[v] Presentación de la carpeta de solicitud

Se deben revisar y seguir los requisitos del consulado correspondiente. En algunos consulados, la carpeta se envía por correo electrónico, mientras que en otros se entrega de forma física.

Una vez que su paquete de información sea recibido, recibirá una respuesta automática por parte del consulado confirmando la recepción de sus documentos.

Si el proceso es de renovación, puede estar exento de la entrevista, en cuyo caso se le comunicará por correo electrónico.

[vi] Entrevista consular

Asista a su entrevista, ya sea que usted sea un solicitante por primera vez o que no califique para una exención de entrevista.

Si la solicitud de visa E-1 es aprobada durante la entrevista, se requerirá realizar el pago correspondiente en el consulado.

La información sobre los pagos y documentos se puede ver en el siguiente enlace: <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/Visa-Reciprocity-and-Civil-Documents-by-Country.html>

b) Como organizar la carpeta

Cada consulado tiene su propia forma de presentación de la carpeta; algunos prefieren recibirla por correo electrónico y otros de forma física. Es importante prestar atención a

las especificaciones, como el número máximo de páginas o el tamaño máximo de los archivos. Generalmente, se organiza en los siguientes seis apartados:

- TAB A: Carta de presentación (Cover letter)
- TAB B: Documentos Administrativos
- TAB C: Propiedad y estructura de la compañía
- TAB D: Evidencia de comercio sustancial con los Estados Unidos
- TAB E: Cualificaciones del solicitante
- TAB F: Documentos financieros

Cada apartado debe ser un archivo adjunto independiente y etiquetarse con el nombre correspondiente, por ejemplo: “Apartado E”.

Generalmente, los apartados desde la A hasta la E no deben superar las 80 páginas, mientras que el apartado F no tiene límite de páginas.

c) Documentos necesarios para la aplicación

Al presentar una solicitud para la visa E-1, es importante tener en cuenta que algunos consulados o secciones consulares de las embajadas pueden preferir que la carpeta de documentos se envíe por correo electrónico, mientras que otros requieren la entrega física. Por lo tanto, se debe revisar cuidadosamente los requisitos específicos de cada consulado antes de proceder.

Si se requiere que la solicitud del solicitante principal se presente a través de correo electrónico, se deben seguir las siguientes pautas:

- **Referencia del Correo Electrónico:** Incluir en el asunto del correo los apellidos, nombre(s), nombre de la compañía, seguido de la mención “E-1 Solicitud de Visa”.
- **Número de correos enviados:** Se puede enviar un único correo electrónico con varios documentos adjuntos o, si es necesario, múltiples correos electrónicos. Si se opta por enviar más de un correo electrónico, se debe indicar en el título del correo el número total de correos que se enviarán. Por ejemplo: “Apellidos, nombre(s), nombre de la compañía, E-1 Solicitud de Visa (1 de 2)”, y así sucesivamente.
- **Formatos de Documentos:** Los documentos deben enviarse en formato PDF. No se aceptan archivos ZIP, enlaces a carpetas, archivos u otras direcciones web.

Los documentos de la carpeta pueden incluir, pero no se limitan a:

[i]TAB A: Cover letter (carta de presentación)

Es la carta de presentación de la empresa en la que se describa la naturaleza del negocio. Esta carta debe abordar los requisitos de elegibilidad de las visas E-1 y debe abordar los siguientes puntos:

- Que la compañía se encuentra operando actualmente;
- Que la actividad comercial es significativa y constante o continua;
- Que la actividad comercial ocurre principalmente entre los Estados Unidos y el país del tratado;
- Si el solicitante es un empleado de la compañía, deberá cumplir con las características y habilidades para cubrir la posición de ejecutivo/supervisor o empleado esencial
- Si la compañía ha calificado previamente con el estatus de visa E-1, incluir la fecha de expedición de la visa.
- Incluir una carta o declaración firmada de la intención de salir de los Estados Unidos al término de la visa E-1 para cada uno de los solicitantes.

[ii] TAB B: Documentos Administrativos.

- La impresión de la hoja de confirmación de la solicitud DS-160 (la hoja con código de barras).
- Una fotografía reciente (menos de 6 meses) a color y con fondo blanco de medidas 5×5 cm. La fotografía deberá ser incluida en la hoja DS160 del código de barras.
- Evidencia del estado civil del solicitante titular
- Evidencia que establezca la relación entre el titular y sus dependientes como acta de matrimonio, acta de nacimiento de hijos(as) que soliciten visa. Se deberá presentar los originales al momento de la entrevista junto con sus pasaportes y visas previas.
- Incluir la solicitud DS-156E para el solicitante principal. En la información de contacto incluir una dirección de correo electrónico vigente y válida. La solicitud DS-156E deberá estar llena en su totalidad con información actualizada.
- En caso de haber recibido un cambio de estatus o extensión de estatus aprobado por USCIS (form I-797) incluir copias de los documentos.
- Si se cuenta con un abogado representante, se deberá incluir la forma G-28 o G-28I (“Notice of Entry of Appearance as Attorney or Representative”). No es un requisito contar con los servicios de un abogado o representante legal, pero la forma G-28 si es representado por uno.

[iii] TAB C: Propiedad y estructura de la compañía.

- Evidencia de la propiedad de la empresa por socios del país de trabajo de al menos 50% y evidencia de porcentajes y control de la compañía.
En el caso de las sociedades anónimas, por ejemplo, escritura de constitución, certificados de acciones y libros de contabilidad, certificados del secretario de Estado o documentos relacionados.
Ejemplos para compañías privadas: Estatutos de la organización o formación de la empresa, registro de propiedad o documentos relacionados.

- Si la compañía tiene varios propietarios o subsidiarias, o si la cadena de propiedad incluye entidades intermediarias, incluir:

Un organigrama en el cual se indique claramente la estructura de propiedad de la empresa;

Evidencia legal de la constitución de la empresa (acciones y derechos) donde muestre los nombres y el porcentaje de la propiedad de las acciones;

Copias de la página de datos biográficos del pasaporte de cada uno de los propietarios;

- Si la empresa es una entidad constituida fuera de los Estados Unidos, un organigrama de la propiedad de la empresa y un certificado de existencia/registro de la jurisdicción en la que esté constituida la empresa.

[iv] TAB D: Evidencia de comercio sustancial con los Estados Unidos

- Evidencia que demuestre que la actividad comercial sea sustancial de acuerdo y que al menos el 50% de dicha actividad se realiza con Estados Unidos.
- Informe de Volumen de Comercio como una lista de transacciones que abarque los últimos 12 meses y/o el último año que debe incluir: fecha, número de factura, nombre de la empresa (proveedor o cliente internacional), breve descripción de los bienes importados o exportados (una o dos palabras), origen, destino, valor de la factura o transacción e importe total o global
- Número y la fecha de las transacciones de los últimos doce meses.
- Toda información de comercio con otros países.
- Si la solicitud es de renovación, deberá incluir también una lista o desglose de las transacciones internacionales de los últimos tres años calendario.
- Evidencia que respalden los datos del informe de volumen de comercio como:

Factura de compra o venta internacional

Solicitud de compra y/o formulario CBP

Conocimientos de embarque

Recibo o evidencia de la transferencia del pago parcial o total de la transacción.

Deben contener un juego de documentos de los últimos doce meses, organizados mensualmente.

[v] TAB E: Cualificaciones del solicitante.

- El currículum vitae del solicitante, la experiencia educativa y laboral pertinente
- Un organigrama de la compañía que incluya o demuestre:
- La posición del solicitante dentro de la compañía
- Los subordinados directos del solicitante.
- Si está solicitando como empleado con responsabilidades ejecutivas o de supervisión, incluir evidencia que demuestre que cumple con los requisitos o habilidades mencionadas.
- Si solicita como empleado esencial, deberá proporcionar evidencia de que el empleado posee habilidades esenciales que la empresa necesita con urgencia, así como podrá explicar por qué un ciudadano americano o un residente legal permanente no puede ocupar la posición.

[vi] TAB F: Documentos financieros

El archivo adjunto para la visa E-1 no tiene un límite de páginas y debe incluir la siguiente documentación:

- Registros Financieros e impositivos de la Empresa
 - Estados de Cuenta Bancarios: Proporcione los últimos 12 meses de registros o estados de cuenta bancarios de la empresa.
 - Resalte las transacciones internacionales en estos estados de cuenta.
 - Estados Financieros: Incluya los estados financieros de los últimos 3 años.
 - Reportes de Impuestos Federales: Adjunte los reportes de impuestos federales más recientes de la compañía en los EE. UU. para los últimos tres años.

Si el solicitante ha trabajado anteriormente en los EE. UU., también incluya sus reportes de impuestos federales.

d) Presentación y envío

Para procesar la solicitud de la visa E-1, es fundamental seguir las directrices del consulado correspondiente. A continuación, se describen los pasos y requisitos para la presentación del paquete de solicitud:

Formato de los Archivos

Todos los documentos deben enviarse en formato PDF y organizados de acuerdo con los apartados especificados en la solicitud (por ejemplo, Tab A, Tab B, etc.).

Envío por Correos Electrónicos Múltiples

Si el archivo completo excede el límite permitido por el servidor de correo, es posible dividir el paquete y enviarlo en varios correos electrónicos.

En este caso, cada correo debe identificarse claramente en el asunto, especificando el número de correos enviados y el total. Por ejemplo: “Apellido, Nombre, Nombre del Negocio, Solicitud E-1 (1 de 2)”.

Restricciones

No se permite el envío de enlaces de descarga ni archivos comprimidos (ZIP u otros). Asegúrese de cumplir con los límites establecidos por el consulado en cuanto a la cantidad de páginas o el tamaño de los archivos adjuntos. Por ejemplo, algunos consulados imponen un máximo de 100 páginas o un tamaño total de archivos de 25 MB.

Cuenta en el Sitio del Departamento de Estado

Es necesario crear una cuenta en el sitio web del Departamento de Estado: <https://ais.usvisa-info.com/>.

Desde esta cuenta, podrá gestionar tanto el pago de la tasa consular de la visa como la programación de la cita para la toma de datos biométricos.

Entrega Física del Paquete

Algunos consulados pueden requerir que la carpeta se entregue físicamente en sus oficinas. Por lo tanto, es importante verificar con el consulado correspondiente si la entrega se realiza por correo electrónico o en formato físico.

Revisión de Instrucciones Específicas

Es altamente recomendable revisar cuidadosamente las instrucciones específicas del consulado donde se procesará la solicitud. Esto asegurará que todos los requisitos sean cumplidos correctamente y ayudará a evitar posibles retrasos en el trámite.

Siguiendo estos pasos y directrices, se facilitará un proceso más eficiente y organizado para la obtención de la visa E-1.

Los Fees para la presentación se puede ver en el siguiente link: <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/visa-information-resources/fees/fees-visa-services.html>

e) Tiempo de procesamiento

El tiempo de procesamiento depende de cada consulado o sección consular de la embajada americana respectiva, por lo tanto, es importante revisar los tiempos en la página de cada embajada que se puede encontrar con el siguiente enlace: [Directorio de Consulado DOS](#)
[Info E-2/E-1 visas DOS](#)

Por ejemplo, algunas páginas web de los consulados americanos muestran los siguientes tiempos de procesamiento:

Canadá: [Canada Treaty-trader-and-investor-visas.](#)

Colombia: [Colombia-Treaty-trader-and-investor-visas.](#)

3.2.2. Cambio de estatus

Si el comerciante del tratado se encuentra actualmente en los Estados Unidos bajo un estatus legal de no inmigrante, tiene la opción de presentar el Formulario I-129 para solicitar un cambio de estatus a la clasificación E-1.

Asimismo, si el empleado que se desea patrocinar también se encuentra en los Estados Unidos bajo un estatus legal de no inmigrante, el empleador que cumpla con los requisitos puede presentar el Formulario I-129 para solicitar su cambio de estatus a la clasificación E-1.

Este proceso permite a ambas partes (el comerciante y el empleado) regularizar su situación migratoria en los Estados Unidos y disfrutar de los beneficios asociados a la visa E-1.

No se puede cambiar de estatus a una visa E-1 si el beneficiario está en las categorías de visa C, D, K, S o J.

Visa J: El beneficiario no puede cambiar de estatus si está sujeto al requisito de residencia en el extranjero de dos años, a menos que regrese a su país y resida físicamente en su país durante 2 años después de salir de los EE. UU., o que obtenga una exención del requisito de residencia de dos años.

a) Pasos en el cambio de Estatus

[i] Verificar Elegibilidad:

Si es comerciante, debe verificar las siguientes condiciones de elegibilidad:

- Existencia de un tratado y nacionalidad.
- Comercio internacional de naturaleza sustancial.
- Comercio principal con Estados Unidos.

- Intención de salida.
- Estatus válido para cambio de estatus.

Si es empleado, se deben revisar los siguientes aspectos:

- Que el empleado deseado tenga la misma nacionalidad que el comerciante.
- Que se desempeñará en funciones ejecutivas o supervisoras, o que posea habilidades especiales esenciales para la empresa.
- Intención de salida.

[ii] Completar el Formulario I-129:

Debe ser completado por el comerciante o el empleador que patrocina al empleado. Se debe llenar también formulario complementario correspondiente a la visa E-1.

[iii] Recopilar Documentación de Soporte

Se debe recopilar minuciosamente los documentos de las siguientes categorías de evidencias:

- Evidencia de que el solicitante mantenía el estatus
- Propiedad y Nacionalidad del Comerciante E-1 bajo el tratado.
- Documentos de la compañía y su nacionalidad.
- Comercio Sustancial y principal.
- Evidencia de abandonar US una vez finalice el estatus E-1

[iv] Presentar la Solicitud:

Envía el Formulario I-129 junto con toda la documentación de soporte al Servicio de Ciudadanía e Inmigración de EE. UU. (USCIS), junto con la tarifa (fee) de aplicación y siguiendo las instrucciones específicas sobre el envío.

[v] Esperar la Notificación de Aprobación:

Una vez presentado el formulario, USCIS revisará la solicitud y emitirá una notificación de aprobación (Formulario I-797) si se aprueba el cambio de estatus.

Es importante conservar copias de toda la documentación presentada y mantener actualizados los registros de la empresa y del empleo.

b) Documentos necesarios para el cambio de estatus

Para presentar una solicitud de cambio de estatus a visa E-1, es fundamental incluir evidencia sólida que respalde la petición. A continuación, se detallan los documentos necesarios organizados en diferentes categorías:

[i] 1. Evidencia de que el solicitante mantenía el estatus;

El solicitante debe demostrar que ha mantenido su estatus no inmigrante al momento de la aplicación. La evidencia puede incluir:

- Visa de No Inmigrante Vigente: Una copia de la visa que permite el cambio de estatus.
- Formulario I-94: El Registro de Llegada/Salida actual del solicitante.
- Formularios I-94 Anteriores: Copias de todos los formularios I-94 previos que documenten las entradas y el estatus en EE. UU.
- Notificaciones de Aprobación: Copias de los Formularios I-797A que demuestren la aprobación de extensiones o cambios de estatus anteriores.

Para titulares de visas de estudiante (F-1, M-1, J-1):

Titulares de Visa F-1 y M-1:

- Copias de todos los formularios SEVIS I-20 emitidos previamente.
- Cartas de cada institución educativa confirmando la inscripción a tiempo completo.
- Transcripciones selladas de todas las escuelas asistidas.
- Copias de cualquier Documento de Autorización de Empleo (Formulario I-766) si el estudiante estaba autorizado para trabajar.

Titulares de Visa J-1 y J-2:

- Formulario DS-2019 vigente y registrado en SEVIS.
- Si el solicitante estuvo sujeto al requisito de residencia de dos años (212(e)) y recibió una exención, debe presentar el Formulario I-797A para la exención aprobada (Formulario I-612).

[ii] 2. Propiedad y Nacionalidad del Comerciante E-1 bajo el tratado.

Se debe presentar evidencia de que el comerciante es ciudadano o nacional de un país con un tratado vigente. Esta evidencia puede incluir:

- Certificado de Nacimiento o Naturalización del país de tratado.
- Copia del Pasaporte utilizado en la última entrada a EE. UU.
- Copia del Formulario I-94 recibido al ingresar a EE. UU.
- Copias de las Páginas Relevantes de la Visa en el pasaporte.

[iii] Documentos de la compañía y su nacionalidad.

La solicitud debe incluir:

- Artículos de Incorporación y documentos relevantes.
- Certificado de Acciones o documentos que acrediten la propiedad.
- Listas de Inversionistas con su estatus y nacionalidad actual.
- Fotocopias a Color de los Pasaportes de los propietarios de la empresa.
- Si la empresa es subsidiaria o afiliada a una corporación extranjera, incluir documentos de constitución y propiedad.

Validación Instrument for Business Enterprises (VIBE): USCIS utiliza este sistema para verificar la información básica sobre organizaciones que solicitan emplear trabajadores extranjeros. Asegura que la empresa cumpla con los criterios necesarios y verifica la legitimidad de esta. Si el sistema VIBE no puede comprobar ciertos aspectos, USCIS puede solicitar documentación adicional.

[iv] Comercio Sustancial y principal.

La evidencia debe demostrar la actividad comercial sustancial y puede incluir:

- Declaraciones de impuestos federales del solicitante y/o de la empresa.
- Estados financieros, como balances y estados de ingresos.
- Hoja de cálculo de cada transacción calificada de comercio internacional entre el país del tratado y Estados Unidos durante el año anterior, incluyendo: número de factura, valor en dólares, número total y valor de las transacciones, y un resumen.
- Declaración de exportador o formularios de aduanas de los EE. UU.
- Facturas de ventas y otra documentación que demuestre actividad comercial internacional.
- Extractos bancarios que indiquen transacciones relacionadas con el comercio.

- Contratos con proveedores o compradores extranjeros.
- Facturas comerciales, documentos de aduanas, órdenes de compra y otra documentación que respalde las transacciones de comercio internacional.
- Documentos de embarque, conocimientos de carga y otros documentos de transporte.
- Cartas de crédito u otros instrumentos financieros de pago utilizados.
- Documentos de seguros de carga.
- Órdenes de compra.
- Contratos de venta.
- Un listado de inventario mantenido en los EE. UU.

[v] Evidencia de abandonar US una vez finalice el estatus E-1

Se debe incluir una declaración firmada que indique la intención de abandonar EE. UU. al finalizar el estatus E-1.

[vi] Solo para empleados E-1:

Se debe incluir documentación que prueben las Funciones Ejecutivas o de Supervisión o cualificación especial esencial para la empresa.

La evidencia de dichas funciones o cualificaciones puede incluir, pero no se limita a:

- Una descripción del cargo.
- Una descripción de las cualificaciones especiales del trabajador.
- Certificados, diplomas o expedientes académicos.
- Cartas de empleadores que describan títulos de trabajo, deberes, manuales de operadores y el nivel de educación y conocimientos requeridos.
- Una carta oficial de la empresa que detalle el puesto, funciones, salario, asignaciones y beneficios, así como las calificaciones del empleado para el trabajo y la información de contacto de la empresa.

c) Cómo organizar la carpeta

Para presentar una solicitud de cambio de estatus a la visa E-1 ante el USCIS de manera efectiva, es crucial organizar la carpeta de presentación de forma clara y profesional. Esta organización no solo facilita el trabajo del oficial de inmigración, sino que también permite localizar cada documento requerido con facilidad.

A continuación, se detallan los componentes clave para la organización de la carpeta:

[i] 1. Prueba de Pago

Existen dos formas aceptables de realizar el pago de la tasa correspondiente:

- Cheque o Money Order girado a nombre de: “U.S. Department of Homeland Security”.
- Form G-1450, Authorization for Credit Card Transactions. Más información en el siguiente enlace. <https://www.uscis.gov/g-1450>

[ii] 2. Carta de Presentación (Cover letter)

Incluye una carta de presentación dirigida al USCIS en la que debe expresarse de forma clara, contundente y convincente la elegibilidad del aplicante para la visa E-1. Puede incluir la siguiente información:

Descripción de la empresa y demostración de su elegibilidad para la visa E-1.

- Nacionalidad del país del tratado.
- Probar que el comercio internacional es sustancial.
- Que el comercio se realiza y se realizará principalmente con Estados Unidos.
- Actividades comerciales que se ejecutarán.
- Intención de salir de EE. UU. una vez expire la visa E-1.
- Estatus válido para cambio de estatus.
- Si se postula como empleado, que el puesto será como ejecutivo, gerente o requerirá habilidades especiales esenciales para el funcionamiento de la empresa.

En cada afirmación se debe probar haciendo referencia a la evidencia y documentos que se incluye en la aplicación.

[iii] Tabla de Contenidos

Incluir una tabla de contenidos es esencial para facilitar la revisión del oficial de inmigración. Las ventajas de tener una tabla de contenido son:

- Claridad: Proporciona una estructura organizada de los documentos.
- Accesibilidad: Permite al oficial de USCIS localizar rápidamente la información importante.
- Profesionalismo: Refleja una presentación cuidadosa y detallada, esencial para trámites legales complejos.

[iv] Formularios Requeridos

Los formularios que incluyen la solicitud son:

- Form G-1450 Authorization for Credit Card Transactions (si aplica).
- Form G-1145 E-Notification of Application/Petition Acceptance.
- Form G-28 Notice of Entry of Appearance as Attorney or Accredited Representative (si aplica).
- Form I-129 Petition for a Nonimmigrant Worker
- Suplemento del formulario I-129
- Form I-907 Request for Premium Processing Service (si aplica).

La extensión de la visa se realiza con el formulario I-129.

[v] Evidencia de Elegibilidad

La documentación debe ser consistente con la petición y debe incluir:

- Prueba de nacionalidad del país del tratado.
- Evidencia de la existencia de comercio internacional de naturaleza sustancial.
- Pruebas del comercio principal con Estados Unidos.
- Declaración formal de intención de salir de EE. UU. al finalizar la visa E-1.
- Pruebas de estatus válido para cambio de estatus.

[vi] Consejos para la Organización

- **Separadores:** Utiliza separadores de colores o pestañas para identificar claramente cada sección.
- **Documentos en Orden Cronológico:** Siempre que sea posible, organiza los documentos en orden cronológico dentro de cada sección.

- **Legibilidad:** Asegúrate de que todas las copias sean legibles y preferiblemente a color.
- **Traducciones:** Si existen documentos en un idioma diferente al inglés, deben incluir una traducción acompañada de su correspondiente certificado de traducción.

Organizar la carpeta de esta manera proporciona al oficial de USCIS una visión clara y completa de tu caso, lo que puede acelerar el proceso de revisión y mejorar las posibilidades de aprobación.

d) Presentación y envío

La carpeta se puede enviar en una caja del tamaño adecuado por USPS o alguna empresa de Courier.

Presentación del formulario I-129 sin I-907 Premium Processing	
USPS: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-1 6046 N Belt Line Rd. STE 129 Irving, TX 75038-0013	FedEx, UPS, and DHL deliveries: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-1 6046 N Belt Line Rd. STE 129 Irving, TX 75038-0001
Presentación del I-129 con I-907 Premium Processing (Filed Together or Separately)	
USPS: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-1 Premium Processing 6046 N Belt Line Rd. STE 907 Irving, TX 75038-0022	FedEx, UPS, and DHL deliveries: USCIS Texas Service Center Attn: I-129 E-1 Premium Processing 6046 N Belt Line Rd. STE 907 Irving, TX 75038-0001

Se puede verificar las direcciones en el siguiente enlace: <https://www.uscis.gov/i-129-addresses>

e) Tiempo de procesamiento

El tiempo de procesamiento varía constantemente y se puede verificar en con el siguiente enlace: <https://egov.uscis.gov/processing-times/>

f) Notificaciones más comunes

Después de enviar la carpeta, las notificaciones más comunes que se pueden recibir son:

El contenido de este material ha sido desarrollado por *Paralegal Institute of the Americas*

Paralegal Institute of the Americas.

"Pioneros y Líderes en el mercado de educación en español para Paralegales y Preparadores de Documentos de Inmigración"

1 (877) 352-0989 | @paralegalclases | www.paralegalclases.com

[i] I-797: Notice of Action (Notificación de Acción)

El Formulario I-797 es un recibo enviado al solicitante cuando USCIS recibe la solicitud. Esta notificación confirma que USCIS ha recibido la solicitud o contiene la decisión del oficial de inmigración sobre la aprobación o denegación de la misma. Se recomienda guardar este documento, ya que podría ser necesario en el futuro para demostrar la elegibilidad para ciertos beneficios.

[ii] I-797A: Notice of Action (Notificación de Acción)

Este formulario reemplaza el Formulario I-94 (Registro de Entrada/Salida) cuando corresponda, para quienes no son ciudadanos ni residentes permanentes, cuando el I-94 no está disponible. Puede emitirse en situaciones como un cambio de dirección mientras el solicitante se encuentra en los EE. UU.

[iii] I-797C: Notice of Action (Notificación de Acción)

Esta notificación se emite para informar sobre el estado de una solicitud o petición, indicando que ha sido:

- Received (Recibida)
- Transferred (Transferida)
- Re-opened (Reabierta)
- Rejected (Rechazada)

Además, puede incluir información sobre citas a entrevistas o toma de información biométrica (huellas dactilares). Es crucial leer cuidadosamente este documento, ya que contiene instrucciones importantes. Omitir detalles, como una cita programada, podría retrasar considerablemente el proceso.

[iv] I-797D: Envío de documentos

Este formulario acompaña ciertos documentos de enviados, como los permisos de trabajo.

[v] I-797E: Solicitud de Evidencia Adicional (RFE)

Si el oficial de USCIS necesita más pruebas para tomar una decisión sobre una solicitud, se enviará una Solicitud de Evidencia (RFE) a través del Formulario I-797E. Es importante recopilar y enviar la documentación solicitada dentro del plazo

indicado para evitar demoras. Las RFE's pueden retrasar el proceso, por lo que es recomendable presentar toda la evidencia de manera completa y precisa desde el principio.

3.3. Condiciones de la visa

Una vez que la visa E-1, conocida como visa de comerciante por tratado, es aprobada, los titulares deben cumplir con una serie de condiciones para mantener su estatus legal en los Estados Unidos. A continuación, se detallan las principales condiciones de cumplimiento de la visa E-1:

3.3.1. Comercio Sustancial

El comerciante debe participar en un comercio sustancial y continuo entre el país del tratado y los Estados Unidos. Esto incluye la compra y venta de bienes, así como la provisión de servicios.

La actividad comercial no debe ser marginal, es decir, no debe estar limitada a generar ingresos mínimos o solamente sostener al titular y su familia.

3.3.2. Actividades de comercio

El titular de la visa E-1 debe estar involucrado en actividades que sean parte integral del comercio. Esto incluye funciones de gestión o supervisión

3.3.3. Tiempo de aprobación

El tiempo para el cual la visa es aprobado puede variar de acuerdo con el país de origen desde 3 meses hasta 5 años iniciales, para los países latinoamericanos generalmente la aprobación es por 5 años.

3.3.4. Autorización inicial

Aunque la visa E-2 puede ser emitida por hasta 5 años, la autorización inicial de estadía en EE. UU. es por 2 años. Durante este tiempo, el titular de la visa puede residir y operar su negocio dentro de los EE. UU. bajo las condiciones de la visa.

3.3.5. Extensión de estadía

El titular de la visa E-1 puede solicitar extensiones de estadía por incrementos de 2 años, sin límite en la cantidad de veces que puede renovarse, siempre que continúe cumpliendo con los requisitos de elegibilidad.

Adicionalmente, cada vez que el titular de la visa E-1 salga de EE. UU. y reingrese al país, se renovará automáticamente su estatus de E-1 por un nuevo periodo de 2 años, sin necesidad de presentar una nueva solicitud de extensión. Sin embargo, es importante que el titular mantenga su visa vigente para poder reingresar al país.

3.3.6. Trabajo permitido

El inversionista y empleado solo pueden trabajar en la actividad para la que fue aprobada la visa.

El Empleado puede trabajar para la empresa matriz o subsidiarias

3.3.7. Cambios sustanciales

Cuando un titular de una visa E-1 experimenta cambios sustanciales en su situación o en las condiciones bajo las cuales se otorgó la visa, es importante informar a USCIS para asegurarse de que el estatus de no inmigrante se mantenga válido.

Estos cambios sustanciales incluyen:

Cambio de Propietario o Control de la Empresa: Si hay un cambio significativo en la propiedad o el control de la empresa que emplea al titular de la visa E-1, se debe notificar a USCIS. Esto incluye la venta de la empresa o la transferencia de la propiedad a un nuevo dueño.

Cambio en la Naturaleza del Comercio: Si el comercio o las actividades comerciales de la empresa cambian significativamente, como el tipo de productos o servicios ofrecidos, esto debe ser comunicado.

Cambio de Cargo o Función del Titular: Si el titular de la visa E-1 cambia su puesto de trabajo, responsabilidades, o funciones dentro de la empresa, es necesario informar a USCIS. Esto es especialmente relevante si el nuevo puesto no está relacionado con las actividades comerciales que justificaron la visa E-1.

Cambio en el Inversor o Cambio de Inversión: Si hay cambios en el inversionista o en la inversión inicial que sustenta el estatus E-1, como un aumento o disminución de la inversión, esto debe ser reportado.

Cambio de Domicilio: Si el titular de la visa E-1 cambia su dirección de residencia, aunque esto no siempre es necesario, es recomendable informar a USCIS para mantener actualizados los registros.

Cierre o Liquidación de la Empresa: Si la empresa que patrocina al titular de la visa E-1 cierra o se liquida, esto debe ser notificado inmediatamente, ya que afecta la elegibilidad del titular para mantener el estatus E-1.

Para informar cualquiera de estos cambios, el titular de la visa E-1 debe completar y presentar el formulario I-129, “Petition for a Nonimmigrant Worker,” junto con la documentación pertinente que justifique el cambio. Es fundamental presentar esta información a tiempo para evitar problemas en el estatus de no inmigrante y asegurar el cumplimiento de las regulaciones de inmigración.

4. Caminos a la Residencia

4.1. EB-5

EB-5 Reinvertir en el propio negocio \$1.050.000 y crear 10 empleos permanentes.

4.2. EB-2 NIW

EB-2 NIW por excepción nacional. Por ejemplo, crear al menos 15 empleos y reclamar el impacto económico de generar empleo como emprendedor.

4.3. EB-3

EB-3 Oferta y Certificación laborales de otra compañía.

4.4. EB-1A

EB-1A Habilidades extraordinarias en los negocios - Logro empresarial extraordinario - Publicaciones sobre los logros - Rol de liderazgo preponderante en el éxito de la compañía - Logró inversores sustanciales en la compañía. — Fue invitado y ofreció conferencias

DISCLAIMER DE CONFIDENCIALIDAD

Toda la información contenida en este documento está protegida por la Ley de Derechos de Autor de Estados Unidos. Cualquier forma no autorizada de distribución, copia, duplicación, reproducción o venta (total o parcial) del contenido de este documento, tanto para uso personal como comercial, constituirá una infracción de los derechos de copyright.

Todo el contenido de Paralegal Institute of the Americas es propiedad intelectual de sus autores y por ello está protegido por las leyes que regulan los derechos de autor y de la propiedad intelectual.

Paralegal Institute of the Americas no se responsabiliza ni ofrece garantía alguna por el contenido o la información en los sitios vinculados. Los enlaces web que se proporcionan en este instructivo son únicamente para la comodidad de los usuarios y no representan ninguna aprobación, publicidad o patrocinio.

Cualquier tipo de reproducción total o parcial de este contenido está totalmente prohibida, a menos que se solicite una autorización expresa y por escrito a Paralegal Institute of the Americas. La violación de estas reglas resultará en acción legal en contra de los infractores según 17 U.S. Code § 501 - Infringement of Copyright.