

# Ondernemen in de de Verenigde Staten van Amerika: Hoe legaal aan het werk gaan (1)

**Dit artikel betreft het eerste in een serie artikelen, die mogelijkheden beschrijft voor wonen, werken en ondernemen in de V.S.**

Dit artikel betreft het eerste in een serie artikelen, die mogelijkheden beschrijft van wonen, werken en ondernemen in de VS. Vaak wordt bij het oprichten van een dochtervestiging in de VSA besloten om een manager, vaak aandeelhouder van de Belgische groep, en een specialist tijdelijk naar ginds te transfereren. De manager moet de Amerikaanse vestiging uitbouwen, zoveel mogelijk conform de maatstaven die de groep in België hanteert. De specialist zal de bedrijfseigen kennis van het product overbrengen. Echter, het is niet zonder meer toegestaan om als Belg in de VSA te gaan werken.

## E-VISA

Het kan op basis van zogenoemde werkvisa. Dat kunnen werkvergunningen met bijbehorend visum zijn, of visa waarop geen afzonderlijke werkvergunning is vereist.

Indien wordt uitgegaan van uitzendingen van enkele maanden tot enkele jaren, zijn er verschillende mogelijkheden. Eén ervan is de aanvraag van zogenoemde E-visa. Deze categorie staat middellange uitzendingen toe zonder afzonderlijke werkvergunning. E-visa worden voor maximaal 5 jaar uitgegeven.

Er zijn twee subcategorieën: E-1 (handel) en E-2 (investeringen). Beide subcategorieën zijn gebaseerd op het tussen België en de VSA gesloten vriendschapsverdrag.

## E-1 / HANDEL

Indien door een Belgisch bedrijf substantieel wordt geëxporteerd naar de VSA, kan ook op die grond een E-1 handelsvisum worden aangevraagd. Substantieel houdt in dat het gaat om behoorlijk veel transacties in de tijd. 6 exporttransacties vanuit België naar de VSA van ieder \$500,000 gedurende 3 jaren (totaalwaarde transacties \$3,000,000) zal niet leiden tot uitgifte van een E-1 visum. 60 exporttransacties van ieder \$50,000 gedurende 3 jaren (totaalwaarde transacties eveneens \$3,000,000) wel, overigens mits aan alle andere voor E-visa geldende voorwaarden is voldaan.

Een van die voorwaarden is dat ten minste 50% van de totale wereldhandel van het Belgische bedrijf met de VSA plaatsvindt. Praktisch gezien: indien het Belgische bedrijf een dochtervennootschap in de VSA heeft, dat als importeur van de uit België afkomstige producten optreedt, kan daaraan in de regel worden voldaan. De import van producten uit België door de Amerikaanse dochtervennootschap wordt dan beoordeeld.

## E-2 / INVESTERING

Indien door een Belgisch bedrijf substantieel wordt geïnvesteerd in een Amerikaanse onderneming, kan worden

geopteerd voor uitgifte van een E-2 visum.

Hier wordt substantieel vergeleken met de investering die soortgelijke bedrijven in de VS doen om operationeel te kunnen worden.

## VOORWAARDEN VAN ALGEMENE AARD

Om voor deze categorieën in aanmerking te komen, dient aan een heel wat voorwaarden te worden voldaan, zoals:

- De begunstigde van de visumaanvraag dient dezelfde nationaliteit te hebben als het bedrijf, waarop de visumaanvraag wordt gedaan. Voorbeeld: indien wordt geïnvesteerd



in een Amerikaans bedrijf, dat voor 100% in handen is van een Belgisch bedrijf, zal het Amerikaanse bedrijf geacht worden de Belgische nationaliteit te hebben; E-visa kunnen derhalve enkel aan begunstigden van Belgische nationaliteit worden uitgegeven. Het Amerikaanse dochterbedrijf en de Belgische manager c.q. specialist worden geacht dezelfde nationaliteit te hebben.

- De begunstigde dient een management of gespecialiseerde positie te bekleden en mag enkel voor het Belgisch-Amerikaanse bedrijf werken

waarop het visum is uitgegeven. Op zowel E-1 als E-2 visa kunnen afhankelijke visa worden verstrekt aan de gehuwde partner en kinderen. Het gezin kan dus mee verhuizen naar de VSA, kunnen de kinderen daar onderwijs volgen, enz.

Een begunstigde van een E-visum hoeft geen arbeidsverleden te hebben bij het uitzendende, Belgische bedrijf, hoewel dat wel een pluspunt is, zeker in geval van een specialist.

Het is niet noodzakelijk dat een begunstigde naar de VSA verhuist nadat het visum is uitgegeven. Het

verrichten van werkzaamheden in de VSA op afwisselende basis, afwisselend in België en de VSA, is toegestaan.

Uitgifte van een visum volstaat niet om te werken in de VSA. Eenmaal in de VS dient nog een aantal formaliteiten te worden vervuld, waaronder employment eligibility verification door het Amerikaanse bedrijf en het verkrijgen van een Social Security Number.

Bron: Hans Van Velzen, legal consultant  
Van Velzen C.S.

## Vlaamse uitvoer: exportcijfers van het eerste kwartaal

De impact van de financiële en economische crisis was duidelijk vanaf oktober 2008. Vlaanderen exporteerde tijdens de eerste drie maanden van 2009 voor bijna 40 miljard euro. Dit is een daling met 21,8% in vergelijking met dezelfde periode van het jaar voordien.

Sinds de publicatie van de gewestelijke handelscijfers was de terugval nooit zo sterk. Voor bijna alle sectoren daalden de exportcijfers. Voor het tweede kwartaal verwacht men eenzelfde beeld. De Belgische uitvoercijfers zijn al bekend voor deze periode: de maanden april (-27,5%), mei (-24,1%) en juni 2009 (-23,6%) toonden zware verliescijfers.

Vlaanderen was in het eerste kwartaal goed voor 79% van de Belgische uitvoer. Wallonië voor 18% en Brussel voor 2%. De daling van de Vlaamse export is op enkele uitzonderingen na merkbaar bij alle exportbestemmingen. Een lichtpunt: in de uitvoer naar Afrika is een bescheiden vooruitgang (+3,7%) te zien. Dit is vooral te danken aan toegenomen afzet in Noord-Afrika (+10,2%), en meer specifiek in Algerije (+52,3%), waar Vlaamse bedrijven vooral machines leverden. Het is ook opvallend dat Polen zich ondanks verlies op de achtste plaats nestelt als uitvoerbestemming en zo een plek opschuift ten opzichte van 2008.

De uitvoer naar Azië viel sterk terug (-23,8%). Ook richting Midden-Oosten (-30,5%) oogt de situatie ernstig. Daar is evenwel enige nuance geboden: de cijfers leren ons dat vooral de verminderde export van diamant naar Israël (-68,6%) verantwoordelijk is voor de opmerkelijke terugval. Het zijn de Verenigde Arabische Emiraten die – ondanks een verlies van bijna 29% – Israël als eerste exportbestemming in het Midden-Oosten opvolgen.

Positief is de spectaculaire stijging van de Vlaamse export naar Qatar (+267,5%). We zien een exponentiële toename van de export van ijzer/staal, chemische producten, machines en meubelen naar het land. Bekijken we de export per sector, dan valt onmiddellijk de exporttoename (+6,7%) voor de chemische en farmaceutische sector op. Zo versterkt deze sector zijn positie als belangrijkste Vlaamse uitvoerpost. Tijdens het eerste trimester was het de enige sector die vooruitgang boekte. De export van transportmaterieel (-29%) wordt van de tweede plaats verdrongen door de

machines en het elektrisch materieel (-16,2%). De grootste terugval noteren we bij de onedele metalen (-41,23%), de minerale producten (-48,93%) en de edelstenen en diamant (-52,19%). Deze laatste productgroep zakt weg naar de negende plaats in de sectorale rangorde. Door de eveneens opmerkelijke terugval van de afzet van edelstenen en diamant (-56,4%) in de BRIC-landen valt de export erheen met ruim een derde terug. Tijdens dezelfde periode van vorig jaar was deze sector nog goed voor bijna de helft van de Vlaamse uitvoer naar de BRIC-landen. Ondertussen is dat percentage gezakt tot minder dan 30%. Het aandeel van de BRIC-landen in de totale Vlaamse uitvoer bedraagt voorlopig slechts 4,5%.

Bron: Flanders Investment & Trade

