



"한국 스타트업의 미국 법인 설립과 비자 취득 실무"

디케이엘파트너스 법률사무소 해외 전문위원 유지영 외국변호사

(소속 : Law Offices of Rachel Yoo, LLC (Founding Partner)

Rawle & Henderson, LLP (Of-Counsel))

A. 미국시장에 진출을 고려하고 있는 한국 스타트업의 체크리스트

미국은 한국과 다르게 주별로 회사설립에 대한 회사법/세법/Due Diligence의 정도가 다르다. 따라서, 먼저 법인을 설립하고자 하는 주의 변호사/회계사에게 정확한 상담을 통하여 계획을 수립하는 것을 권장한다. 본 기고문을 통하여서는 전반적으로 한국의 스타트업이 **미국시장에 진출하여 법인을 설립하고자 할 때 공통적으로 주의할 사항과 그에 대한 몇 가지 주요한 체크리스트**를 알려드리고자 한다.

1. 회사 설립

회사를 미국에 설립하고자 할 때는 연락 사무소로 사용할지, 또는 지점, 지사로 설립할지를 사전에 결정해야 한다. 회사의 형태도 같이 결정해야 하는데, 이 부분은 추후 회사가 운영될 때 세금문제와도 직접적으로 연관돼 있으므로 이 분야의 변호사 또는 회계사와 반드시 상담을 통해 의견을 받도록 해야 한다. 한가지 예를 들면, 뉴욕에서 회사의 형태가 LLC(Limited Liability Company, 유한책임회사)인 경우에 회사 대표 개인과 회사 법인의 세금이 한 가지로 통일돼 이중 세금 부담에서 벗어날 수 있다.

2. 인사 및 직원 채용·해고 문제

미국 현지에서 직원을 채용할 것인지 아니면 한국에서 직원을 파견할지는 업무의 성격과 비용을 꼼꼼히 따져 비즈니스 이민 변호사와 협의 후 결정해야 한다. 현지에서 채용하는 경우에는 일반적으로 현지 영주권자나 시민권자로 비자가 별도로 필요하지 않을 수 있다. 그러나 한국에서 직원을 채용할 필요가 있을 때에는 H-1B 등과 같은 미국내에서 합법적으로 일을 할 수 있는



워킹비자 또는 E 비자와 같은 비즈니스 비자를 통해 미국에 들어와야 일을 할 수 있다. 한국 본사에서 직원을 데리고 오고자 할 경우에는 L 비자가 필요하다. 이외에도 E2 비자가 있는데 이민 변호사와 비용 및 비자 스폰서의 조건 등 확인을 거쳐 회사의 방향에 부합되는 사람을 채용하는데 도움을 받도록 해야 한다. 또한, 미국 현지 노동법 및 현지 법규에 따라 직원 입사 시 필요한 서류를 미리 구비하는 것이 좋다. 예를 들어, 소송이 빈번한 미국에서는 직원이 입사 시 회사를 상대로 소송을 하지 않을 것을 확인하는 내용의 General Release 에 서명하도록 요청하는 경우가 많다. 이 경우 추후 불필요한 소송비용을 줄이는데 많은 도움이 될 수 있다.

3. 회사 사무실 부지 선정 및 공장부지 선정

회사 사무실을 임대차로 할 것인지 해당 부동산을 구매하는 것인지를 효율성을 따져봐야 한다. 미국은 부동산 구매 시 구매자가 타이틀 서치 등 부동산 전문 변호사를 통해 구매 클로징까지 도움을 구할 수 있다. 임대차이나 구매일 경우 브로커를 고용해 좋은 부동산을 얻을 수 있다. 뉴욕 맨해튼의 경우에는 연 임차료의 10- 15%를 브로커 수수료로 지불하는 것이 보통인데 상업용 건물인 경우에는 임대인이 브로커 수수료를 지불하는 경우도 있다.

4. 판매할 제품의 상표 및 라이선스 취득

미국에 판매할 제품이 있다면 반드시 상표등록을 먼저 마친 후 판매를 시작하는 것이 바람직하다. 해당 상표를 미국에서 먼저 다른 회사나 개인이 등록해 사용하고 있다면 추후 미등록해 판매한 물품에 대한 손해배상에 대한 소를 제기 받을 수 있기 때문이다. 각 회사에 필요한 보험도 사전에 조사해 가입하길 바란다. 예를 들어, Workmanship liability 는 거의 의무적인 보험인데 미가입 시 직원이 사업장에서 상해를 입은 경우 소송을 통해 엄청난 보상을 해주어야 할 경우가 발생할 수 있기 때문이다.

5. 각종 계약 검토 및 협상 등

주마다 차이가 있으나 빈번한 거래가 발생할 거래처는 마스터 계약서에 서명한 후 인보이스나 주문서를 계약서로 갈음하는 경우가 많다. 이 경우 반드시 인보이스나 주문서에 간략하게나마 대금 지불조건이나 방법에 대한 가장 기본적인 내용을 넣도록 한다.

B. 스타트업 벤처 창업 이민자에게 취업영주권을 허용하는 창업자 페롤 프로그램(IE)

바이든 행정부 국토안보부(DHS)는 일정 자격조건을 갖춘 스타트업 벤처 창업 이민자에게 취업영주권을 허용하는 국제 창업자 페롤 프로그램(International Entrepreneurs Parole Program)을

시행한다고 발표했다.

이 정책은 혁신적 사업구상으로 미국 경제에 기여하는 스타트업 기업을 창업한 외국인 사업가들에게 최장 5년간 합법체류를 허용하고 일정자격을 갖춘 경우 취업이민 신청을 할 수 있도록 허용하는 것으로, 버락 오바마 전 대통령 재임 말기 전격 시행됐으나 트럼프 전 행정부가 지난 2018년 중단시켜 제대로 시행되지도 못한 채 사장됐었다.

2017년에 처음 도입된 국제 창업자 페롤 프로그램(IE)은 외국 기업가가 미국에서 높은 성장 잠재력을 가진 신생 기업을 만들고 개발할 수 있는 실행 가능한 프로그램이다. 이 프로그램은 자본 지출 증가, 혁신 및 일자리 창출을 통해 국가 경제를 강화하고 성장시키는 데 도움이 될 것으로 보고 있기 때문이다.

외국인 창업자들이 미국내에서 투자받아 창업하면 최대 5년동안 사업할 있도록 허용하게 된다. 창업기업은 비자 신청일로부터 지난 5년안에 창업되었거나, 투자를 받은 날로부터 5년안에 창업되었어야 하고 창업 기업에서는 3명까지 페롤(IE) 신청이 가능하다.

국토안보부는 이 정책을 통해 향후 10년간 최대 30만 개의 새로운 미국인 일자리가 창출될 수 있을 것으로 기대하고 있으며, 이 정책 수혜를 받는 외국인 사업가는 연간 3,000여명이 될 것으로 추산하고 있다.

창업하는 기업의 상당수의 지분을 소유하고 있어야 하는데 처음 페롤을 받을 때에는 적어도 10%의 지분을 가지고 있어야 하며, 재발급 받을 때에는 5%를 소유하여야 하고, 회사 운영에 적극적이고 직접적인 참여를 하고 있어야 함을 입증하여야 한다. 즉, 창업이 미국 경제 발전과 일자리 창출에 상당한 영향이 있었음을 증명하여야 한다.

외국인 창업자와 창업기업이 동시에 자격을 갖춘 경우 이민서비스국에 창업자 페롤을 신청해 심사받은 후 승인여부를 판정받게 된다. 창업자의 자녀와 배우자도 함께 미국 체류가 가능하며 자녀는 학업이 가능하며 배우자는 취업 허가증 신청이 가능하다는 이점도 있다.



유지영 외국변호사(DKL 해외 전문위원)

By Rachel Ji-Young Yoo, Esq

Law Offices of Rachel Yoo, LLC (Founding Partner)

Rawle & Henderson, LLP (Of-Counsel)

E-mail. ryoo@rawle.com

CONTACT



권단 파트너 변호사

02-6952-2615

dan.kwon@dkl.partners

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 디케이엘파트너스 법률사무소의 어떤 구체적인 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려드립니다. Copyright ©2021 DKL PARTNERS LLP.
