

Au făcut din emigrare un business în expansiune

După ce au emigrat în țări precum Canada și Australia, câțiva români au avut o idee de afaceri mai puțin obișnuită - consultanța pentru emigrare. Cu onorarii de la 1.500 de euro în sus, firmele de consultanță își extind an de an rețeaua din România.

LAVINIA MARIN

Mihai Măicăneanu a renunțat în 1998 la poziția de consultant în informatică pentru a deschide o agenție de consultanță în emigrare, din dorința de a-i ajuta pe emigranții români din Canada să se integreze mai ușor.

„Ca membru al comunității românești din Montreal, am avut ocazia să aud îndămplările multora dintre noi sosiți în Canada. Din dorința de a-i ajuta pe alții să recreeze acea „industrie de exploatare a noilor soși” - așa născut ALO Canada”, povestește Mihai Măicăneanu, fondatorul ALO Canada.

După ce s-a creat o afacere solidă pe piața canadiană, Măicăneanu a decis să facă următorul pas și să-i pregătească pe cei care vor emigra înainte ca aceștia să aplice pentru obținerea vizei pentru Canada și a deschis o reprezentanță și în România.

ALO Canada a început cu doi salariați, echipa s-a lărgit treptat, ajungând ca în prezent să numere 100 de angajați, atât în Canada, cât și în cele patru birouri din România.

„În momentul în care am reușit crearea unui nume solid, m-am gândit să fac un pas înainte și să ofer educația necesară celor care vor emigra, adică să îi pregătesc pentru noua viață din Canada încă de pe când planurile de emigrare abia încep și astfel am ajuns să ofer servicii de consultanță în emigrare și aici în România. În acel moment s-a născut ALO Canada în România. Asta se întâmplă în 2000”, explică Măicăneanu, care este și membru al Societății Canadiene de Consultanți în Emigrare.

Cu un procent de reușită de peste 90% atât în ceea ce privește obținerea vizelor de emigrare, cât și a celor de rezidență temporară (turist), Măicăneanu vede în Canada țara care oferă cele mai bune șanse de integrare emigranților din România.

„Ea însumi am emigrat cu ani în urmă în Canada, unde locuiesc și în prezent. Cunoșc foarte bine atât situațiile de care se lovesc noii sosiți, cât și situația generală a emigranților în Canada”, a adăugat el.

Din experiența acumulată atât pe piața canadiană, cât și cea românească, Măicăneanu a ajuns la concluzia că a deschide o firmă în România este cea mai bună opțiune față de ceea ce înseamnă această în Canada.

„Practic, în Canada, înființarea firmei durează 15 minute și costă 35 de dolari canadieni (circa 25 de euro). Etapele sunt simple: crearea firmei, a contului bancar și a cadrului juridic, crearea unui website și urmarea strategiei de lansare. Total a funcționat conform planului”, povestește el.

În România a fost ceva mai dificil. „M-am trezit în fața primului client în imposibilitatea de a încasa tariful consultanței pentru că nu aveam chitanță și factură. De ce? Pentru că juristul înscrânat cu înființarea firmei dispărea sau s-a încasat pentru înființarea firmei și ALO Canada nu exista pur și simplu”, explică Măicăneanu, care după acest incident s-a ocupat singur de înființarea firmei și în 10 zile totul intrase în normal.

Cea mai mare dificultate întâmpinată de Măicăneanu în consultanța pentru emigrare a fost și continuă să fie mentalitatea românilor. „Serviciile sunt atât de slab dezvoltate în România tocmai din cauza faptului că încă se gândesc primitiv: e normal să cheltuiști un salariu mediu pe economie pentru o viză care îți place, dar e imposibil să cheltuiști aceeași sumă pe ceva ce nu se vede, simte sau miroase. Ideea de serviciu există foarte puțin, pe când în țările dezvoltate acest sector ocupă cel puțin 50% din activitățile lucrative. În plus, există și percepția candidaților față de astfel de activități tradițional cunoscute ca fiind fraude, sau pe românește - „tepe”, a adăugat el.

Românii care apelează la serviciile celor de la ALO Canada pentru a emigra sunt persoane fizice, cu media de vârstă 26-39 ani, cu venituri medii și peste medie, cu studii liceale sau

universitare, peste 75% fiind însoțiti de familie. În general sunt familii peste medie în România care doresc un viitor diferit pentru copii”.

Măicăneanu consideră că din ce în ce mai mulți români încep să caute o alternativă, cea mai bună fiind soluția emigrării.

„Pentru mulți lume iminenta integrare europeană a României constituie un motiv foarte serios de îngrădurare”.

Serviciile furnizate de cei de la ALO Canada încearcă să acopere toate etapele emigrării de la apariția ideii în rândul clienților până la integrarea totală a acestora în societatea canadiană: stabilirea strategiei de emigrare, conceperea dosarilor de emigrare, traduceri, legalizări și evaluări de bunuri, pregătirea pentru interviu cu ofiterul de emigrare, pregătirea dosarului pentru acest interviu, asistenta la plecarea din România, asistenta la ajungerea în Canada, asistenta legală (litigi și arbitraje).

Stabilitățile realizate de firmă legate de regiunile în care românii preferă să emigreze au arătat că aproximativ 10% dintre emigranții selectați la nivel global pentru provincia Quebec, erau români. „Dacă ne gândim că o țară cu o populație de 21 milioane a furnizat 10% din emigranții primiți în Quebec ne putem imagina ce pepinieră reprezintă România în ce privește emigrarea în Quebec”, explică Măicăneanu.

„Ecuatia este foarte simplă: din ambele puncte de vedere există multitudine: Guvernul Quebec selectează emigranții din România pentru că se întocmește ușor, iar emigranții din România aleg Quebec pentru că le conferă sistemul american cu oscarare în latin, mai apropiat emigranților din România”, explică Măicăneanu.

Referindu-se la afacerea sa, el spune că deși nu aduce realizări financiare spectaculoase, nu regretă că a deschis-o.

„La vâlmă de muncă deed, realizările financiare nu sunt spectaculoase. Ea personal am renunțat la un venit de CAD 70.000/an (circa 50.000 de euro) în Canada pentru un venit mult mai mic în România, dar pentru mai multe satisfacții profesionale”.

Printre planurile de viitor ale celor de la ALO Canada se numără implementarea unui sistem tehnologic care să permită comunicarea cu toți clienții, indiferent de locație. „Accesata înscământă că orice client își va putea accesa dosarul, va putea comunica direct cu consultantul acreditat prin Internet la orice oră

gratuit din România aleg Quebec pentru că le conferă sistemul american cu oscarare în latin, mai apropiat emigranților din România”, explică Măicăneanu.

Referindu-se la afacerea sa, el spune că deși nu aduce realizări financiare spectaculoase, nu regretă că a deschis-o.

„La vâlmă de muncă deed, realizările financiare nu sunt spectaculoase. Ea personal am renunțat la un venit de CAD 70.000/an (circa 50.000 de euro) în Canada pentru un venit mult mai mic în România, dar pentru mai multe satisfacții profesionale”.

Printre planurile de viitor ale celor de la ALO Canada se numără implementarea unui sistem tehnologic care să permită comunicarea cu toți clienții, indiferent de locație. „Accesata înscământă că orice client își va putea accesa dosarul, va putea comunica direct cu consultantul acreditat prin Internet la orice oră

gratuit din România aleg Quebec pentru că le conferă sistemul american cu oscarare în latin, mai apropiat emigranților din România”, explică Măicăneanu.

Referindu-se la afacerea sa, el spune că deși nu aduce realizări financiare spectaculoase, nu regretă că a deschis-o.

„La vâlmă de muncă deed, realizările financiare nu sunt spectaculoase. Ea personal am renunțat la un venit de CAD 70.000/an (circa 50.000 de euro) în Canada pentru un venit mult mai mic în România, dar pentru mai multe satisfacții profesionale”.

Printre planurile de viitor ale celor de la ALO Canada se numără implementarea unui sistem tehnologic care să permită comunicarea cu toți clienții, indiferent de locație. „Accesata înscământă că orice client își va putea accesa dosarul, va putea comunica direct cu consultantul acreditat prin Internet la orice oră

gratuit din România aleg Quebec pentru că le conferă sistemul american cu oscarare în latin, mai apropiat emigranților din România”, explică Măicăneanu.

Referindu-se la afacerea sa, el spune că deși nu aduce realizări financiare spectaculoase, nu regretă că a deschis-o.

„La vâlmă de muncă deed, realizările financiare nu sunt spectaculoase. Ea personal am renunțat la un venit de CAD 70.000/an (circa 50.000 de euro) în Canada pentru un venit mult mai mic în România, dar pentru mai multe satisfacții profesionale”.



Consultantul pregătește toate cele necesare emigrării

„Am contactat agenția SynchronicityOne pentru a mă reprezenta în vederea emigrării în Australia. La momentul respectiv, agenția nu era foarte extinsă, marketing-ul realizându-se doar prin biroul din Australia, și prin intermediul câtorva reprezentanți - Europa Centrală, Canada, SUA, India. Datorită numărului tot mai ridicat de clienți care au apelat la serviciile agenției, a fost necesară extinderea reprezentanților agenției în Israel, Europa de Vest, Europa de Est. Desi conducerea firmei nu agrează colaborarea cu clienții, în urmă cu un an am primit propunerea de a fi reprezentant local în Europa de Est”, povestește el.

Din experiența sa, Iles a remarcat că est-europenii preferă să emigreze în țări precum SUA, Canada, Australia sau Noua Zeelandă, decât în țările europene.

„Emigrarea în SUA se poate realiza deosebit de dificil prin prisma îndrăgirii condițiilor de acordare a vizelor. Singurul mijloc flexibil a rămas totuși viza. Pe de altă parte procesul de obținere a cetățeniei este mult mai lung și anevoios. Atunci optămca următoarea ar fi Canada, care are Vancouverul orășul situat pe primul loc în lume ca nivel de trai. Aici procedurile de emigrare sunt mai

posibilitatea obținerii cetățeniei după doar 2 ani de rezidență permanentă, sistemul de acordare a asigurărilor medicale gratuite sau subvenții pentru prima locuință dobândită”.

Responsabilitățile lui Iles ca reprezentant local sunt acelea de promovare a agenției pe care agenția le oferă și asistenta în vederea de marșării procedurilor de emigrare ale potențialilor clienți.

Principalele dificultăți cu care se confruntă Iles în calitate de reprezentant al unei agenții de emigrare sunt mai mult de ordin moral, în contextul existenței unor companii care au înființat așteptările oamenilor care vor să emigreze în străinătate.

„Cel mai greu lucru este acela de a convinge o persoană că activitatea pe care o faci nu are ca scop înlesnirea oamenilor, ci ajutarea acestora pentru a-și împlini visurile. Singura modalitate în care pot să demonstrez seriozitatea agenției este aceea de a ruga potențialii clienți să verifice autoritățile agențiilor noastre pe site-ul MARA (Autoritatea de înregistrare a agențiilor de emigrare). Agenții care au avut probleme și care au fost contestate de către clienți au menționate penalizări în registrul agențiilor”.

Clienții agenției SynchronicityOne provin din toate categoriile sociale. Australia oferă o bună oportunitate de emigrare, dar și de dezvoltare profesională în domeniul în care persoana respectivă este calificată. Restricțiile ar fi în principal pentru probleme majore de sănătate sau pentru cei care au coteș judecării”, explică Iles.

„O cerință importantă este cunoașterea limbii engleze, clienții fiind sfătuiți să urmeze cursurile și teste de limbă IELTS (International English Language Testing System) în România. Neusătorea acestor teste presupune plata unei taxe de aproximativ 2.700 de dolari australieni (1.700 de euro) înainte de plecarea în Australia pentru cursuri și teste de limbă în țara de emigrare”.

Majoreta aplicanților pentru emigrare în Australia sunt soț-soție sau aplicant-partener. Pentru cei căsătorii se impune condiția de a avea o relație dovedibilă de cel puțin 12 luni.

Primul pas în maniera de lucru a agenției SynchronicityOne este obținerea unui raport detaliat asupra posibilităților de emigrare ale clientului. An astfel de raport este întocmit de agenții care preia cazul clienților în cauză și este o analiză detaliată contra cost, tariful fiind de 450 de dolari australieni (280 de euro).

Iles spune că agenții SynchronicityOne se ocupă de toate aspectele întocmirii dosarilor, clientul neavând nevoie să se deplaseze nici măcar la ambasada sau la consulat. Comunicarea cu agenții se realizează prin intermediul Internetului, iar actele se trimit prin poșta sau curier la agenția din Australia, unde se verifică corectitudinea și completitudinea datelor, se întocmesc dosarele și se depun la instituțiile acreditate. Onorariile percepute de cei de la SynchronicityOne variază între 3.000 și 6.500

de dolari australieni (1.900 - 4.000 euro), pentru Europa de Est acestea fiind mai mici între 2.500 și 5.500 de dolari australieni (1.600 - 3.400 euro), în funcție de tipul de viză și de complexitatea cazului. În general, apărarea la o agenție de emigrare implică și costuri suplimentare în procesul de emigrare, acesta fiind principalul dezavantaj. Dar apar în schimb o serie de avantaje: clientul este sigur că nu a completat greșit formularele de emigrare, dosarul este complet și fără greșeli. Riscurile la care se expune clientul mergând pe cont propriu ar putea să-l coste mai mult decât apărarea la o agenție de emigrare”, spune Iles.

Alii români care au emigrat în străinătate, s-au angajat la firme de consultanță în emigrare.

„Suntem o firmă de avocați în Canada care are această specializare: practica în legea emigrării. Nu suntem o invenție de conjunctură, ci o firmă multințională, cu reprezentanți în multe țări care recrutează persoanele ce intrasec condițiile de selecție pentru emigrare și le ajută să se integreze în momentul în care acestea ajung acolo”, explică Dan Crivoi, consilier în cadrul companiei Via Canada, divizie a cabinetului de avocați Vander-Vennen Lehter Lawyers.

În 1998, Via Canada a deschis primul birou în Oradea, urmând apoi deschiderea altora în Arad, Satu-Mare, Sibiu, Brașov, Timișoara și București.

„Eu am lucrat 7 ani la firma canadiană, după care am venit aici cu acceptul firmei și am deschis birouri. Noi facilităm obținerea vizei, găsim soluția juridică astfel încât fiecare persoană să poată ajunge repede și bine”, spune Crivoi.

El menționează că, de când lucrează în acest domeniu, sistemul canadian de emigrare s-a îmbunătățit continuu. „La început exista un program național de emigrare, dar s-a observat pe parcurs că există anomalii. Pentru a eficientiza emigrarea, au apărut programe provinciale, cum este cel al provinciei Quebec. Aceste provincii au programe de selecție proprii, cu criterii proprii, cu o legislație sau cel puțin regulamente proprii. O persoană poate alege între aceste programe și dacă face o alegere proastă poate fi respins, iar dacă face o alegere bună poate fi acceptat. O persoană care face cerere la Quebec ar putea să nu intrasec condițiile, dar ar putea pentru programul federal. De exemplu un soț de țară se poate mai bine în Manitoba, un inginer auto în Toronto, iar un inginer de avion în Montreal”, spune Crivoi.

Birourile din România ale cabinetului de avocați Vander-Vennen Lehter Lawyers se ocupă de activitățile legate de obținerea vizei, partea canadiană ocupându-se de integrarea persoanelor în cauză prin găsirea unui loc de muncă și a cazării corespunzătoare. Serviciile Via Canada costă 1.000 de euro pentru o persoană și 1.500 pentru familie, iar pentru pachetul din Canada care include cazare și gășirea

unui loc de muncă, aplicanții trebuie să plătească încă 850 de euro.

Maioritatea celor care apelează la serviciile Via Canada pentru a emigra au vârste între 28 și 40 ani, studii superioare, iar majoritatea sunt familisti, 65-70%.

„Sunt și programe pentru oameni de afaceri, care au bani și vor să investească în Canada. Dar un om de afaceri trebuie să aibă minimum 300.000 dolari canadieni (220.000 de euro - n.r.) străși legal din activitate de afaceri, iar să aibă un plan de activitate de afaceri, care să demonstreze că omul de afaceri care emigrează în Canada reprezintă un procent relativ restrâns”.

Crivoi spune că deși limba nu este un criteriu eliminătoriu pentru emigrare, cunoașterea ei reprezintă un avantaj. „Nu trebuie neapărat să vorbească limba: e bine să vorbească cel puțin una din limbile engleza sau franceza”.

Selecția se face prin acordarea unui punctaj în funcție de studii, calificări, experiența în muncă, vârstă, cunoașterea limbii, eventuale legături pe care le are cu Canada.”

În opinia consilierului Via Canada, domeniile în care canadienii caută cei mai mulți emigranți sunt: inginerii în mecanică, electro-tehnică, chimie, avioane, informatică. „Studiile sunt esențiale, iar experiența variată de la o regiune la alta: programul federal minimizează un an, Quebec minimum 6 luni. De asemenea, se poate lua în considerare practica din timpul facultății”, afirmă Crivoi.

Cele mai căutate regiuni de către emigranții români care apelează la serviciile Via Canada sunt Ontario (80%), Quebec (30%) și Columbia Britanică (10%).

De la înființare și până acum, Via Canada a crescut atât din punctul de vedere al numărului de birouri, care în prezent sunt 7, dar și al numărului de clienți. În prezent, aceștia evoluând de la 5 în 1998 la 23 de angajați în 2005. Crivoi nu a dorit să prezente cifra de afaceri a companiei.

El crede că domeniul consultanței pentru emigrare este o afacere profitabilă, dar limitată în același timp. „Este o activitate de tip profesional, precum cea a medicilor, avocaților sau contabililor. Dar nu este producție, pentru că aici lucrează oamenii și fiecare are limita lui. Clienții noștri nu au toate lucrurile perfect și trebuie lucrat ca să și se îmbunătățească. Este mult de muncă cu fiecare om în parte, iar onorariul îl încasăm numai dacă omul e admis. Interesul nostru este ca clientul nostru să plece”.

Planurile de viitor ale birourilor Via Canada constau în deschiderea pe termen mediu a unor noi reprezentanți în Constanța, Petrosani, Iasi și Bacău. Iar pe termen lung extinderea peste hotarele în Bulgaria și Republica Moldova, în condițiile în care acum cetățenii acestor țări care vor să emigreze în Canada vin în România pentru a obține viza.

Mihai Măicăneanu
fondatorul ALO Canada

În momentul în care am reușit crearea unui nume solid, m-am gândit să fac un pas înainte și să ofer educația necesară celor care vor emigra, adică să îi pregătesc pentru noua viață din Canada încă de pe când planurile de emigrare abia încep și astfel am ajuns să ofer servicii de consultanță în emigrare și aici în România. În acel moment s-a născut ALO Canada în România. Asta se întâmplă în 2000.

unui loc de muncă, aplicanții trebuie să plătească încă 850 de euro.

Maioritatea celor care apelează la serviciile Via Canada pentru a emigra au vârste între 28 și 40 ani, studii superioare, iar majoritatea sunt familisti, 65-70%.

„Sunt și programe pentru oameni de afaceri, care au bani și vor să investească în Canada. Dar un om de afaceri trebuie să aibă minimum 300.000 dolari canadieni (220.000 de euro - n.r.) străși legal din activitate de afaceri, iar să aibă un plan de activitate de afaceri, care să demonstreze că omul de afaceri care emigrează în Canada reprezintă un procent relativ restrâns”.

Crivoi spune că deși limba nu este un criteriu eliminătoriu pentru emigrare, cunoașterea ei reprezintă un avantaj. „Nu trebuie neapărat să vorbească limba: e bine să vorbească cel puțin una din limbile engleza sau franceza”.

Selecția se face prin acordarea unui punctaj în funcție de studii, calificări, experiența în muncă, vârstă, cunoașterea limbii, eventuale legături pe care le are cu Canada.”

În opinia consilierului Via Canada, domeniile în care canadienii caută cei mai mulți emigranți sunt: inginerii în mecanică, electro-tehnică, chimie, avioane, informatică. „Studiile sunt esențiale, iar experiența variată de la o regiune la alta: programul federal minimizează un an, Quebec minimum 6 luni. De asemenea, se poate lua în considerare practica din timpul facultății”, afirmă Crivoi.

Cele mai căutate regiuni de către emigranții români care apelează la serviciile Via Canada sunt Ontario (80%), Quebec (30%) și Columbia Britanică (10%).

De la înființare și până acum, Via Canada a crescut atât din punctul de vedere al numărului de birouri, care în prezent sunt 7, dar și al numărului de clienți. În prezent, aceștia evoluând de la 5 în 1998 la 23 de angajați în 2005. Crivoi nu a dorit să prezente cifra de afaceri a companiei.

El crede că domeniul consultanței pentru emigrare este o afacere profitabilă, dar limitată în același timp. „Este o activitate de tip profesional, precum cea a medicilor, avocaților sau contabililor. Dar nu este producție, pentru că aici lucrează oamenii și fiecare are limita lui. Clienții noștri nu au toate lucrurile perfect și trebuie lucrat ca să și se îmbunătățească. Este mult de muncă cu fiecare om în parte, iar onorariul îl încasăm numai dacă omul e admis. Interesul nostru este ca clientul nostru să plece”.

Planurile de viitor ale birourilor Via Canada constau în deschiderea pe termen mediu a unor noi reprezentanți în Constanța, Petrosani, Iasi și Bacău. Iar pe termen lung extinderea peste hotarele în Bulgaria și Republica Moldova, în condițiile în care acum cetățenii acestor țări care vor să emigreze în Canada vin în România pentru a obține viza.

lavinia.marin@ef.ro

O AFACERE INSPIRATĂ

■ Numărul persoanelor care doresc să emigreze este ridicat, în plus aparitiei momentului adevărului românii la UE.

■ O firmă de consultanță de emigrare nu presupune investiții mari, cele mai importante active fiind experiența și cunoștințele consultantilor.

■ Cea mai mare parte a persoanelor care emigrează în Canada și Australia au venituri medii și peste și pleacă însoțiti de familie.

■ Odată consolidate în România, firmele de consultanță se pot extinde și în Republica Moldova și Bulgaria.

dorește”, spune Măicăneanu.

O altă țară preferată de românii care vor să emigreze în străinătate este Australia, iar Synchronicity One este una dintre putericele companii care oferă consultanță pentru emigrare în Australia. Desi nu are deschis un birou oficial în România, Synchronicity One este reprezentată pe piața românească de un agent de emigrare.

„Ideea afacerii nu mi-a venit personal, mie mi-a venit doar ideea de a emigra în Australia în urmă cu un an și jumătate”, explică Dorin Iles, reprezentantul companiei australiene Synchronicity One în Europa de Est.

simple, cetățenia se poate obține după 3 ani de rezidență permanentă. Dar rămâne o problemă pe care mulți doresc să o evite: clima cu temperaturi destul de scăzute”, explică Iles.

Principalele avantaje ale emigrării în Australia sunt în opinia agenției SynchronicityOne: clima caldă (puțin prea caldă în unele regiuni, dar preferată de cele mai multe ori tinerii din Canada), vegetația, peisajele, procedurile de emigrare relativ simple,