

VISTI PER INVESTITORI

a cura di:

AVV. GIANNI MENDES TONIUTTI
PARTNER

E-1:

IL VISTO PER GLI IMPORTATORI

E-2:

IL VISTO PER GLI INVESTITORI

ALTERNATIVE AI VISTI E-1/E-2

VISTI E-1

ATTIVITÀ IMPORT/EXPORT

REQUISITI:

- . Almeno il 50% della compagnia americana deve essere posseduta da cittadini stranieri, nel caso specifico italiani, che non siano residenti o cittadini americani.
- . Il beneficiario del visto deve possedere la stessa nazionalità dei proprietari della società americana.
- . L'attività commerciale si deve svolgere prevalentemente tra gli Stati Uniti e il paese stipulante. A tal fine, più del 50% del commercio internazionale deve avvenire tra gli Stati Uniti e il paese straniero;
- . L'attività di import/export deve essere un'attività costante e protratta nel tempo. Il richiedente dovrà dimostrare uno scambio di prodotti o servizi tra gli Stati Uniti e il paese straniero continuo e costante piuttosto che singole transazioni internazionali non protratte nel tempo.
- . Il richiedente deve venire negli Stati Uniti per assumere un impiego come manager, con capacità esecutive o come individuo con conoscenze "specializzate".
- . Il visto E-1 può essere rilasciato per un periodo iniziale di 5 anni ed è estendibile per un numero illimitato di proroghe.

VISTI E-2 IMPRENDITORI

REQUISITI:

- L'investitore, persona fisica o giuridica, deve essere, nel nostro caso, italiano;
- L'investimento deve essere sostanziale, ovvero sufficiente ad assicurare il successo dell'impresa. L'interpretazione di tale requisito è abbastanza flessibile e dipende molto dalla natura dell'investimento. Un investimento iniziale di USD 100,000.00 può essere ritenuto sufficiente, se proporzionato al tipo di attività svolta.
- Che l'investimento sia eseguito da un'impresa attiva e operante. Investimenti nel campo immobiliare possono essere qualificati come idonei solo se strutturati in modo appropriato.
- L'investimento non deve essere "marginale". L'investimento deve generare un'entrata significativamente superiore a quella necessaria a sostenere economicamente l'investitore e la propria famiglia. In altre parole, l'investimento deve avere un impatto economico significativo per la comunità, possibilmente creando posti di lavoro in un prossimo futuro.
- L'investitore deve avere il controllo sui fondi e l'investimento deve essere a rischio. Prestiti che abbiano come garanzia collaterale l'attività su cui si basa la richiesta di visto non sono ritenuti soddisfacenti.
- L'investitore deve venire negli Stati Uniti per sviluppare e dirigere l'impresa. A tal fine, l'investitore deve avere un potere di controllo e gestione all'interno dell'impresa.
- In richiedente potrà anche non essere l'investitore, purché assuma una posizione esecutiva, di supervisione, o che richieda capacità altamente specializzate.
- Il visto E-2 può essere rilasciato per un periodo iniziale di 5 anni ed è estendibile per un numero illimitato di proroghe.

ALTERNATIVE AI VISTI E1/E2

VISTI L-1A/L-1B

- La categoria di visto L-1A è destinata a facilitare il trasferimento di dipendenti con ruoli esecutivi, manageriali (L-1A) o “specializzati” (L-1B) da compagnie straniere a compagnie sussidiarie già presenti o recentemente aperte negli Stati Uniti.
- Il richiedente del visto deve aver lavorato a tempo pieno in uno di questi ruoli (manager, esecutivo o con conoscenze specializzate) per la compagnia straniera per almeno 12 mesi cumulativi negli ultimi 36.
- Il richiedente del visto dovrà entrare negli Stati Uniti per assumere uno dei ruoli sopra menzionati, ovvero per ricoprire un ruolo esecutivo, manageriale o “specializzato”.
- È possibile ottenere un visto L-1A per aprire un nuovo ufficio negli Stati Uniti con un investimento iniziale abbastanza ridotto. Domande di L-1A per "Nuovi Uffici" richiedono una conferma delle operazioni estere, registrazione o incorporazione negli Stati Uniti della nuova entità, un contratto di locazione per il locale dove l'attività verrà operata negli Stati Uniti ed un impegno da parte della società italiana di finanziare le operazioni negli Stati Uniti.
- Una richiesta di visto per un "Nuovo Ufficio" può essere approvata per un periodo iniziale di un anno, mentre un trasferimento di un dipendente presso un'attività già esistente può essere approvato per un periodo iniziale fino a due anni.
- La chiave per un'estensione dopo un anno o l'approvazione iniziale di due anni starà nel dimostrare che la persona trasferita negli Stati Uniti possa ricoprire un ruolo “manageriale” o “esecutivo”, ovvero possa svolgere un'attività di supervisione nei confronti di altri dipendenti. Pertanto, il visto L-1A può essere facilmente ottenibile per aprire un nuovo ufficio negli Stati Uniti, ma richiederà di seguito la crescita del *business* e l'assunzione di personale.



www.bec.iaccse.com

Prodotto da



Per maggiori maggiori informazioni in merito all'iniziativa contattare

Alessia Marcenaro

Deputy Executive Director

Italy-America Chamber of Commerce Southeast

999 Brickell Ave., Suite 1002 | Miami, FL 33131

marketing@iacc-miami.com | www.iaccse.com



TLRT International Law Firm

407 Lincoln Road, Suite 11-C,
Miami Beach FL 33139

Tel: +1-305-534-0420

Fax: +1 305-675-3625

Gianni.Toniutti@tlrtlaw.com