

Checklist preliminare per attività di lavoro e investimento negli Stati Uniti

Checklist pratica di screening in 5 punti prima di avviare attività di lavoro o di impresa negli Stati Uniti

A cosa serve questa checklist

- Un breve strumento pratico di screening per individuare tempestivamente possibili profili giuridici e di compliance prima di viaggi, attività d'impresa, assunzioni, espansione negli Stati Uniti o decisioni di investimento.
- Documento esclusivamente informativo e non sostituisce una valutazione legale caso per caso.

A chi è rivolta questa checklist

Visitatori per affari/ professionisti stranieri	Fondatori/ investitori/ soggetti interessati al visto E-2	Società estere/ visto L- 1/ espansione negli Stati Uniti
Viaggi internazionali, riunioni, negoziazioni, attività di breve durata, limiti del soggiorno come visitatore e aspetti pratici delle attività svolte sul territorio statunitense.	Avvio dell'attività, titolarità, provenienza e percorso dei fondi, controllo e ruolo operativo concreto.	Struttura societaria, rapporto qualificante, coerenza del ruolo e tempistiche nella pianificazione dell'espansione negli Stati Uniti.

1. Attività previste negli Stati Uniti

Domande di screening	Verifica
Ho individuato con la massima precisione possibile le attività che svolgerei mentre sono fisicamente presente negli Stati Uniti?	☐
Ho distinto tra una limitata attività da visitatore per affari e un'effettiva attività lavorativa, prestazione di servizi, implementazione, gestione o funzioni operative quotidiane?	☐
Mi limiterò a partecipare a riunioni, negoziazioni, conferenze o attività preliminari di ricerca di mercato?	☐
Dirigerò invece personale, supervisionerò dipendenti, gestirò l'esecuzione, fornirò servizi produttivi o prenderò decisioni operative negli Stati Uniti?	☐

2. Tipologia di viaggio, frequenza e realtà pratica

Domande di screening	Verifica
So con quale frequenza prevedo di recarmi negli Stati Uniti per attività uguali o simili e quanto potrà durare ciascun viaggio?	☐
So dove si svolgeranno concretamente le attività: in un ufficio negli Stati Uniti, presso un cliente, in sede di conferenza o altrove?	☐
È chiaro chi mi dirigerà, controllerà o supervisionerà mentre svolgo attività sul territorio degli Stati Uniti?	☐

3. Definizione del ruolo, business plan e realtà operativa

Domande di screening	Verifica
----------------------	----------

Il ruolo previsto negli Stati Uniti è definito in termini pratici e non soltanto attraverso etichette generiche?	☐
Esiste un reale allineamento tra descrizione del ruolo, business plan e realtà concreta di ciò che accadrà sul piano operativo?	☐
Se vengono formulate qualificazioni di tipo strategico, manageriale, direttivo, specialistico o imprenditoriale, possono essere supportate in modo credibile?	☐

4. Investimento, provenienza dei fondi e tracciabilità documentale

Domande di screening	Verifica
In caso di investimento, è destinato a una reale impresa commerciale operativa, o rimane meramente prospettico?	☐
Posso documentare la provenienza lecita dei fondi?	☐
Posso documentare il percorso dei fondi, dall'origine al trasferimento e all'investimento, con una tracciabilità documentale coerente?	☐
Se intendo dirigere e sviluppare l'impresa, tale ruolo è supportato da titolarità o controllo effettivo?	☐

5. Precedenti, tempistiche e coordinamento cross-border

Domande di screening	Verifica
Ho verificato se precedenti ingressi, precedenti dichiarazioni, status attuale o precedenti domande o petizioni possano incidere sulla strategia?	☐

Esiste allineamento temporale tra il processo di immigrazione e i programmi di viaggio, assunzione, lancio dell'attività o investimento?	☐
Scelte di breve periodo potrebbero creare complicazioni per domande/petizioni future, estensioni o pianificazione di lungo termine?	☐
Le valutazioni in materia di immigrazione, societaria e fiscale sono state considerate in modo coordinato in un'ottica transnazionale?	☐

Mini checklist documentale

Documenti che può essere utile organizzare prima della valutazione legale

- Descrizione del ruolo
- Documentazione sulla titolarità della società
- Prova del rapporto societario
- Business plan
- Elementi e documentazione relativi ai viaggi precedenti
- Documentazione su provenienza e percorso dei fondi
- Titoli, CV, licenze o riconoscimenti

Principali segnali di rischio iniziali

- Il piano si basa su un ingresso come visitatore, ma le attività effettive appaiono operative, manageriali o orientate alla prestazione di servizi.
- La frequenza dei viaggi o la presenza fisica negli Stati Uniti suggeriscono un ruolo più strutturato di quanto inizialmente ipotizzato.
- Il business plan, la descrizione del ruolo e la realtà pratica non sono pienamente allineati.
- La provenienza dei fondi, il percorso dei fondi o la relativa tracciabilità documentale risultano incompleti.
- Ingressi precedenti, dichiarazioni pregresse o profili legati alle tempistiche potrebbero complicare la strategia.
- La pianificazione in materia di immigrazione, societaria e fiscale procede su binari separati.

Possibile passaggio successivo

Se questa checklist evidenzia profili di incertezza, può essere opportuna una valutazione legale specifica prima di procedere con viaggi, avvio del business, investimenti o implementazione del ruolo proposto negli Stati Uniti.

Nota finale

Questa checklist non è uno strumento di punteggio e non determina l'idoneità per alcun visto. Il suo scopo è far emergere tempestivamente eventuali profili di incertezza, prima che si proceda con decisioni commerciali, di viaggio, di assunzione o di investimento.

Disclaimer

Questa checklist è fornita esclusivamente a fini informativi e non costituisce consulenza legale. Non determina l'idoneità a un visto, la conformità alle norme sull'immigrazione, l'ammissibilità o la disponibilità di una specifica strategia. L'utilizzo di questa checklist non crea un rapporto avvocato-cliente.