



Guida agli Investimenti in USA

ICE - Ufficio di New York

*33 East 67th Street
New York, NY 10021
tel. (212) 980-1500
fax. (212) 758-1050
em@il: newyork@newyork.ice.it*

New York, 1 GIUGNO 2006



INDICE

1 - LA COSTITUZIONE DI SOCIETÀ NEGLI STATI UNITI.....	6
INTRODUZIONE.....	6
LE FORME SOCIETARIE PIÙ COMUNI.....	6
TEMPI PER LA COSTITUZIONE.....	7
LICENZE AMMINISTRATIVE.....	7
FILIALI E SOCIETÀ PARTECIPATE.....	7
CORPORATION.....	8
LIMITED LIABILITY COMPANY.....	10
LA LIMITED PARTNERSHIP.....	10
2 - IL REGIME FISCALE DEGLI STATI UNITI.....	12
INTRODUZIONE.....	12
L'IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE FISICHE.....	12
L'IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE GIURIDICHE (CORPORATE TAX).....	13
IMPOSIZIONE STATALE.....	15
TASSAZIONE DELLA CORPORATION.....	15
TASSAZIONE DELLA LLC.....	15
TASSAZIONE DELLE CORPORATION E LLC A LIVELLO STATALE.....	16
3 - FUSIONI ED ACQUISIZIONI.....	17
INTRODUZIONE.....	17
IL RUOLO DEL FINANCIAL ADVISOR.....	17
LA LETTERA DI INTENTI.....	18
STRUTTURA DELL'ACQUISIZIONE.....	18
LA DUE DILIGENCE.....	19
IL CONTRATTO D'ACQUISTO.....	19
4 - NORMATIVA SULLA CONCORRENZA (ANTITRUST).....	21
INTRODUZIONE.....	21
RICHIAMI STORICI.....	21
LO SHERMAN ACT.....	22
IL CLAYTON ACT.....	22
IL ROBINSON PATMAN ACT.....	23
IL FEDERAL TRADE COMMISSION ACT.....	23
LO HART-SCOTT-RODINO ACT.....	24
INTERPRETAZIONE ED APPLICAZIONE DELLA LEGGE ANTITRUST.....	25
APPLICAZIONE DELLA LEGGE ANTITRUST; SANZIONI E RISARCIMENTI.....	27
5 - LA REGOLAMENTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI DI PORTAFOGLIO.....	29
INTRODUZIONE.....	29
SECURITIES EXCHANGE COMMISSION.....	29
IL REGISTRATION STATEMENT.....	29
AMERICAN DEPOSITARY RECEIPTS.....	30
PRIVATE PLACEMENTS.....	30
6 - IMMOBILI RESIDENZIALI E COMMERCIALI ACQUISTO E LOCAZIONE.....	32



INTRODUZIONE.....	32
COMMENTI GENERALI.....	32
TIPI DI PROPRIETÀ.....	33
TIPI DI TITOLI DI PROPRIETÀ O “DEED”	33
POLIZZA ASSICURATIVA SULLA QUALITÀ DEL TITOLO DI PROPRIETÀ	33
FINANZIAMENTO DELL’ACQUISTO	34
ACQUISTO DI UN IMMOBILE RESIDENZIALE	34
ACQUISTO DI UN IMMOBILE COMMERCIALE.....	36
LOCAZIONI COMMERCIALI.....	37
7 - DIRITTI DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE	40
INTRODUZIONE: (COPYRIGHT, BREVETTI, MARCHI, ECC...)	40
COPYRIGHT	40
BREVETTI (C.D. “PATENTS”).....	42
MARCHI D’IMPRESA	43
TRADE SECRETS (SEGRETI COMMERCIALI)	46
PROTEZIONE IP PRESSO LE DOGANE STATUNITENSI.....	47
8 - IMPORTARE NEGLI STATI UNITI	48
INTRODUZIONE.....	48
ENTI PREPOSTI	48
LE DOGANE	48
CLASSIFICAZIONE MERCI.....	48
VALORIZZAZIONE MERCE.....	49
SOCIETÀ AFFILIATE E “TRANSFER PRICE”	50
ETICHETTATURA.....	51
ETICHETTATURA DI ALTRI PRODOTTI.....	54
ISTRUZIONI PER IL LAVAGGIO, L’ASCIUGATURA E LA STIRATURA DEI TESSILI.....	55
NAZIONE D’ORIGINE	55
REQUISITI PER LA SICUREZZA DEL CONSUMATORE.....	57
9 - NORMATIVA DEL LAVORO	57
INTRODUZIONE.....	57
LEGGI FEDERALI E STATALI	58
NORME IN MATERIA DI DISCRIMINAZIONE	58
AMBIENTE DI LAVORO OSTILE.....	59
PORTATORI DI HANDICAP	59
AGENZIE FEDERALI E STATALI	59
SALARI	60
SINDACATI	60
ASSICURAZIONE MEDICA/FONDI PENSIONISTICI.....	60
10 - DIRITTO DELL’IMMIGRAZIONE DEGLI STATI UNITI	61
INTRODUZIONE.....	61
TURISMO OD AFFARI - VISTI B-1 E B-2.....	61
LAVORATORI A TEMPO DETERMINATO.....	62
STUDENTI, APPRENDISTI – VISTI J-1 E H-3	63
OTTENIMENTO RESIDENZA NEGLI STATI UNITI	64
LOTTERY (ESTRAZIONE A SORTE).....	64
MAGGIORI INFORMAZIONI SUI VISTI	65



11 - RESPONSABILITÀ DA PRODOTTO (“PRODUCT LIABILITY”)	66
INTRODUZIONE	66
PREVENZIONE: VALUTARE IL RISCHIO E RIDURLO	66
IL DIRITTO SULLA RESPONSABILITÀ DA PRODOTTO	66
AZIONE LEGALE	68
INFORTUNISTICA SUL LAVORO	69
COPERTURA ASSICURATIVA	69
MISURE PRECAUZIONALI	70
12 - MODALITÀ DI PAGAMENTO E TUTELA DEL CREDITO	71
INTRODUZIONE	71
IL CREDITO COMMERCIALE NEL SISTEMA AMERICANO	71
IL UNIFORM COMMERCIAL CODE	72
IL “SECURITY INTEREST”	72
LE LETTERE DI CREDITO	73
LE PROCEDURE DI RECUPERO CREDITI	74
13 - CONTENZIOSO CIVILE ED ARBITRATO (LITIGATION & ADR)	75
INTRODUZIONE	75
INIZIO DELLA CAUSA CIVILE	75
FASE ISTRUTTORIA PRE-PROCESSUAL	76
IL DIBATTIMENTO	76
L’APPELLO	77
SPESE LEGALI: VALE IL PRINCIPIO DELLA COMPENSAZIONE	77
ALTERNATIVE AL CONTENZIOSO: ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION (“ADR”)	77
14 - INCENTIVI AGLI INVESTIMENTI NEGLI USA	80
INTRODUZIONE	80
INCENTIVI A LIVELLO FEDERALE	80
INCENTIVI A LIVELLO STATALE E LOCALE	80
ESEMPI D’INCENTIVI STATALI	81
ZONE PER IL TEMPO LIBERO	83
ZONE LOCALI DI POTENZIALE SVILUPPO	83
LE ZONE EXTRADOGANALI	84
NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT	84
AGENZIE STATALI PER INVESTITORI ESTERI	84
PROSPETTI ESEMPLIFICATIVI	84
15 - COMMESSE PUBBLICHE	93
INTRODUZIONE	93
BUY AMERICAN ACT	93
LEGGE SUGLI ACCORDI COMMERCIALI (C.D. TRADE AGREEMENT ACT)	94
IMPORTAZIONI NON CONSENTITE	96
LEGGE SULLE PICCOLE IMPRESE	96



Con la presente guida si intende fornire un quadro sintetico della normativa federale e statale che un investitore italiano deve conoscere prima di costituire una struttura operativa o commerciale negli USA. Dagli adempimenti legali e fiscali alla normativa del lavoro, alle regole che governano gli investimenti, agli incentivi offerti dalle varie amministrazioni statali, gli imprenditori Italiani troveranno informazioni di primo orientamento per investire e fare affari negli USA.

Le informazioni fornite sul sito www.ice.gov.it non costituiscono un parere legale dell'ICE, di Pavia & Harcourt LLP od altro avvocato. Non se ne garantiscono la correttezza, completezza e l'aggiornamento e non sostituiscono il parere di un legale iscritto alla giurisdizione competente ed informato di tutti i particolari necessari per poter dare un motivato parere legale.



1 - LA COSTITUZIONE DI SOCIETÀ NEGLI STATI UNITI

Introduzione

La competitività e la forza dell'economia americana è in parte attribuibile alla rapidità ed elasticità delle procedure atte a costituire le società ed altri enti giuridici negli Stati Uniti nonché la relativa semplicità amministrativa nel gestire società non quotate in borsa. In questo capitolo si prendono in esame le principali forme societarie statunitensi ed i corrispondenti soggetti giuridici nel diritto italiano.

Le forme societarie più comuni

Le più comuni forme societarie nel sistema statunitense sono:

Corporation – Simili alle società per azioni

Limited Liability Company – Simili alle società a responsabilità limitata

Limited Partnership – Simili alle società in accomandita semplice

Sole Proprietorship – Simile alla società semplice

È importante osservare che, con l'eccezione della "**Sole Proprietorship**" che si presta soltanto all'imprenditore unico, ciascuna delle forme societarie suindicate è suscettibile di essere utilizzata con imprese di dimensioni più modeste alle grandi multinazionali. Non vi sono preclusioni a livello formale o a livello economico ed i costi di costituzione dei vari tipi societari sono abbastanza simili tra loro.

Detto ciò bisogna aggiungere che negli Stati Uniti le due forme societarie più comunemente utilizzate sono le "**Corporation**" (c.d. "Inc." o "Corp.") e le "**Limited Liability Company**" (c.d. "LLC"). Queste società di capitale hanno caratteristiche che le fanno assomigliare, per grandi linee, rispettivamente alle Spa ed alle Srl del diritto societario italiano.

La "**Limited Partnership**", invece, è più simile alle Sas italiane, con la caratteristica limitazione della responsabilità dei limited partner (cioè dei soci accomandanti). Va osservato che dal momento della creazione della LLC, la figura della Limited Partnership viene utilizzata sempre meno frequentemente.

Mentre vi sono notevoli differenze tra la Corporation da un lato e la LLC e la Limited Partnership dall'altro a livello di trattamento fiscale, (vedasi: [Capitolo II - Il regime fiscale degli Stati Uniti \(US Tax Law\)](#)) la Corporation e la LLC presentano molte similarità per quanto concerne gli scopi per cui vengono utilizzate. In linea di massima, la LLC può essere gestita con minori formalità e maggiore flessibilità, e gli organi della LLC sono generalmente più snelli di quelli della Corporation, anche se, molto spesso, nella prassi comune si preferisce estendere alla LLC molti degli stessi istituti tipici delle Corporation cosicché le differenze tra le due forme societarie diventano ancora meno evidenti.



Le società americane sono soggette al potere amministrativo e giurisdizionale dello Stato di costituzione, nonché dello Stato dove l'azienda è domiciliata fisicamente e degli stati ove l'azienda svolge attività commerciali. Ogni Stato dell'Unione ha un proprio corpo di leggi scritte e giurisprudenza. Per quanto concerne la costituzione di una LLC o di una Corporation, si vuol dire che lo Stato del Delaware presenta il sistema giuridico societario e tributario più sofisticato ed evoluto e che consente la gestione più efficiente di tali società. Ciò, tuttavia, ha rilevanza nei casi di aziende di una certa dimensione o che intendano svolgere attività in più Stati. L'amministrazione tributaria e i tribunali commerciali del Delaware hanno infatti una notevole esperienza in materia di diritto societario e commerciale a causa del gran numero di aziende che vengono costituite in questo Stato (la maggioranza delle "Fortune 500® Companies" sono nel Delaware).

Tempi per la costituzione

In via generale, la costituzione di una società richiede pochissime formalità e può effettuarsi in tempi brevissimi (ad esempio: 24-48 ore nello Stato del Delaware ed in alcuni altri Stati). Alla costituzione di una società provvede un legale che prepara l'atto costitutivo (c.d. "Certificate of Incorporation" nel caso delle Corporation) e spesso funge anche da "incorporator" cioè colui che costituisce la società e la rappresenta fino alla prima riunione degli organi societari.

Licenze amministrative

Alcuni tipi di attività presuppongono l'ottenimento di autorizzazioni e licenze specifiche da parte delle autorità statali e/o comunali. Per Stato di New York le informazioni relative all'ottenimento di licenze commerciali possono essere richieste al New York State Office of Regulatory Assistance (<http://www.gorr.state.ny.us/gorr/>).

Filiali e Società Partecipate

Naturalmente, una società straniera che intende operare negli Stati Uniti può anche servirsi di una propria filiale anziché costituire una società americana. Infatti, taluni tipi di aziende (ad esempio, gli istituti finanziari) tendono ad utilizzare le filiali perché consentono di mantenere un'organizzazione maggiormente integrata con quella della casa madre.

Esistono, tuttavia, degli svantaggi di una certa rilevanza nel voler operare negli Stati Uniti con una filiale anziché una società partecipata. Innanzitutto, la società madre sarà direttamente responsabile per l'operato della filiale in base alle leggi statunitensi. Ove i giudici americani ritengano che le attività svolte dalla società madre attraverso la propria filiale siano sufficientemente "continue e sistematiche"



essi potranno ritenersi muniti di giurisdizione in via generale (c.d. “personal jurisdiction”) con la conseguenza che la società madre potrà essere citata in giudizio in una corte negli Stati Uniti e poter dover rispondere con tutti propri beni (e non soltanto quelli presenti sul territorio degli Stati Uniti) in caso di un verdetto sfavorevole.

In secondo luogo, una società straniera che opera attraverso una propria filiale negli Stati Uniti sarà soggetta direttamente alla giurisdizione fiscale degli Stati Uniti (“IRS”) e degli Stati nei quali operasse, dovrà presentare dichiarazione dei redditi e pagare imposte sul reddito generato negli Stati Uniti. Quale parte del reddito totale della società estera sia attribuibile alla sua attività americana è difficile da stabilire e l’esito delle verifiche delle agenzie tributarie è imprevedibile.

Corporation

Costituzione

La Corporation viene costituita tramite un documento, il “Certificate of Incorporation” (equivalente per certi aspetti all’atto costitutivo previsto dal codice civile italiano). È sufficiente un singolo socio fondatore o “incorporator”. La società è legalmente esistente dal momento del deposito del Certificate of Incorporation presso la Segreteria di Stato dello Stato prescelto per la costituzione. La costituzione ha spesso effetto in tempi brevissimi (24-48 ore nello Stato del Delaware e New York, ad esempio).

Capitale sociale

Nel sistema societario statunitense non esiste l’obbligo di sottoscrivere e depositare un capitale minimo. In realtà, il capitale di una società ha una funzione più contabile che legale. Quando l’azionista di una società americana versa denaro sul conto di tale società o effettua il pagamento di spese per conto di quest’ultima, si potrà decidere se considerare tale denaro quale capitale oppure come un prestito alla società. La società deve avere un capitale autorizzato (corrispondente al numero massimo di azioni che la società è autorizzata ad emettere). Il capitale autorizzato può consistere anche in azioni senza valore nominale: ciò permette la massima flessibilità e per tale motivo in molti casi è la forma consigliabile.

Tipi di conferimento

Dato che non esiste una capitalizzazione minima, il socio di una società americana può decidere di volta in volta se un apporto sia a capitale o un prestito. Il rapporto tra capitale e prestiti in linea di massima non dovrebbe essere più di uno a cinque, cioè non più di USD. 5 di prestito per ogni dollaro in capitale. Si tenga, tuttavia, presente che gli interessi derivanti da prestito sono soggetti ad una ritenuta il cui ammontare minimo è stabilito mensilmente per legge. Il tasso per un prestito effettuato nel luglio 2004 è del 2.25%, se effettuato per un periodo di tre anni o meno; di 4.07% se per un periodo di più di



tre anni ma non eccedente i nove anni; e di 5.27% se per un periodo eccedente i nove anni. Gli interessi si possono accumulare, ma se non pagati non sono deducibili; se pagati, sono soggetti a ritenuta.

Non esistono tuttavia, disposizioni normative precise in materia e quindi la determinazione di quale sia il rapporto capitale-debito più adeguato va effettuata caso per caso, tenuto conto di tutte le particolarità della fattispecie concreta.

Vi sono due vantaggi nel qualificare un pagamento quale prestito anziché quale capitale. Innanzitutto, nel momento in cui si volesse restituire il pagamento alla società straniera, la procedura per la riduzione del capitale sociale è più laboriosa rispetto alla restituzione di un prestito. In secondo luogo, la restituzione del debito offre la possibilità del pagamento di interessi che in alcuni casi può essere un fattore contabilmente rilevante.

Il consiglio di amministrazione stabilisce il prezzo che deve essere pagato per l'emissione delle azioni. Normalmente, quando esiste un solo azionista, tutte le azioni autorizzate vengono emesse a favore dell'azionista unico. Qualora si verificasse l'esigenza di emettere ulteriori azioni, si può sempre modificare il Certificate of Incorporation per permettere l'emissione di nuove azioni.

Il Board of Directors e gli Officers

Appena costituita la società, il socio od i soci fondatori che subentrano al "incorporator", sottoscrivono i verbali dell'assemblea di costituzione oppure semplicemente firmano un verbale in cui nominano il primo consiglio di amministrazione. Il consiglio d'amministrazione può essere composto da uno o più amministratori.

Gli amministratori detti "Director" possono agire solo come gruppo (a meno che non ci sia un Amministratore Unico, c.d. "Sole Director") e comunque non esercitano funzioni esecutive o di gestione che sono rimesse ai funzionari/institori della società, cioè agli "Officer". Un Officer può ricoprire contemporaneamente anche la carica di amministratore. Il consiglio di amministrazione (c.d. "Board of Directors"), tra le altre cose, elegge gli Officer, autorizza dell'apertura di conti correnti bancari per la società, l'emissione di azioni e altre attività stabilite dalla legge. Gli Officer sono generalmente il presidente, il/i vice-presidente, tesoriere e segretario.

Le assemblee degli azionisti sono convocate annualmente per eleggere i Director e la votazione può essere effettuata a mezzo di procura.

Nessun requisito di residenza o cittadinanza

In base alla legge statunitense, non è necessario che gli azionisti, gli amministratori o i funzionari di una società statunitense siano cittadini degli Stati Uniti o suoi residenti (al contempo il fatto di essere



l'amministratore o funzionario di una società americana non dà automaticamente diritto ad un visto di entrata o alla residenza negli Stati Uniti. Si veda al riguardo al capitolo X - Diritto dell'immigrazione (Immigration Law). Da un punto di vista pratico, tuttavia, è difficile – per non dire impossibile – pensare di gestire una società commerciale statunitense senza che alcuni dei suoi Officer chiave siano fisicamente presenti negli Stati Uniti.

Limited Liability Company

La LLC ha una struttura societaria per alcuni aspetti simile alla società a responsabilità limitata italiana. Invece di azioni vengono emesse quote (c.d. "Membership Interests") ed esiste un solo livello di amministrazione (c.d. "Managers") invece di due cioè Director ed Officer della Corporation.

Le modalità di costituzione di una LLC sono abbastanza simili a quelle previste per una Corporation. La LLC viene costituita mediante la sottoscrizione dell'atto costitutivo, il cui contenuto varia in base allo Stato di costituzione. L'atto costitutivo viene indicato come "Certificate of Formation" nel Delaware, mentre in altri stati ci si riferisce agli "Articles of Organization." La costituzione della LLC può essere eseguita da uno qualsiasi dei soci o un loro rappresentante, e la LLC può avere un socio unico che può, anche, essere nominato successivamente alla costituzione della società stessa. La LLC benché legalmente costituita dal momento del deposito dell'atto costitutivo presso il Segretario di Stato dello Stato prescelto per la costituzione, può operare solo quando abbia almeno un socio.

I soci di una LLC, come gli azionisti di una Corporation, sono responsabili per i debiti contratti dalla LLC entro il limite massimo costituito dal capitale dell'azienda, anche quando vi sia un socio unico.

La Limited Partnership

La Limited Partnership è per molti aspetti assimilabile alla società in accomandita semplice. Il socio accomandante (c.d. "Limited Partner") riceve il beneficio della limitazione della responsabilità del rischio imprenditoriale alla sua quota di capitale apportata al momento della costituzione della Partnership. In cambio di tale vantaggio, il limited partner rinunciano al potere di gestione dell'attività di ordinaria amministrazione della società. Per contro, la figura del socio accomandatario (c.d. "General Partner") riveste tutti i poteri di ordinaria amministrazione degli affari sociali e risponde verso terzi per i debiti sociali con l'intero patrimonio personale. Benché le limited partnerships vengano spesso create per attività commerciali di minor rilievo, è pur sempre consigliabile la stesura di un contratto di associazione c.d. "partnership agreement", che stabilisca gli elementi essenziali che governano i rapporti tra soci e la società stessa, quali: la durata, i conferimenti di capitale, le percentuali di partecipazione dei soci a profitti e perdite, procedure per l'ammissione di nuovi soci, ipotesi di



scioglimento e via dicendo. È consigliabile altresì che la preparazione di tale documento sia affidata ad un legale.

Ove non esistano soci accomandanti, la società sarà una General Partnership o società in nome collettivo, e tutti soci risponderanno con il proprio patrimonio individuale.



2 - II REGIME FISCALE DEGLI STATI UNITI

Introduzione

Il regime fiscale degli Stati Uniti è imperniato sull'imposizione a livello federale, statale e locale. Alle imposte federali vanno quindi aggiunte le imposte statali e quelle di alcuni comuni quale, ad esempio, quello della città di New York.

In via generale, è assoggettata alla giurisdizione fiscale degli Stati Uniti ciascuna persona fisica o giuridica che produca, venda beni o servizi o che sia membro di una Partnership o Limited Liability Company.

L'imposta sul reddito delle persone fisiche

Le persone fisiche che sono residenti fiscalmente negli Stati Uniti sono soggette a tassazione sul loro reddito qualunque ne sia la fonte ed in qualunque parte del mondo. Le persone fisiche non residenti sono invece tassate soltanto sul reddito di fonte statunitense come remunerazione per servizi prestati negli Stati Uniti, interessi su conti bancari aperti negli Stati Uniti, ecc. È importante rilevare altresì che i residenti fiscali sono tassati su capital gains, mentre i non residenti sono esenti anche per quanto concerne capital gains derivati dalla cessione di azioni di una società americana.

Residenza Fiscale

Una persona fisica viene ad essere considerata residente fiscale negli Stati Uniti se soddisfa una delle seguenti condizioni:

Se ha la cittadinanza americana

- Se ha ottenuto la residenza negli Stati Uniti (c.d. *Green Card*)
- Se è presente fisicamente sul territorio nazionale per almeno 183 giorni nel corso di un anno solare
- Se supera il c.d. "Cumulative Presence Test" che consiste nella somma del totale dei giorni che la persona è presente negli Stati Uniti nell'anno di riferimento, più un terzo dei giorni in cui è stato presente durante l'anno precedente, ed un sesto dei giorni dell'anno ancora precedente. Se la somma ottenuta è uguale o superiore a 183 giorni, il soggetto straniero viene considerato alla stregua di un residente fiscale negli Stati Uniti.



L'unica eccezione al Cumulative Presence Test, per chi vi ricada, è quello di dimostrare che il suo principale centro di attività non è negli Stati Uniti e che i propri legami familiari e sociali sono più stretti con un altro paese che non con gli Stati Uniti. Non è necessario dimostrare che la persona ha la residenza fiscale in un altro paese.

Aliquote 2004

Le aliquote relative all'imposta sul reddito delle persone fisiche non coniugate per il 2004 sono le seguenti:

Imponibile fino a USD. 7.150:	10%
Sull'imponibile che supera i USD. 7.150:	15%
Sull'imponibile che supera i USD. 29.050:	25%
Sull'imponibile che supera i USD. 70.350:	28%
Sull'imponibile che supera i USD. 146.750:	33%
Sull'imponibile che supera i USD. 319.100:	35%

Alle imposte federali vanno aggiunte le imposte statali e quelle di alcuni comuni.

La persona fisica che generi reddito nel territorio degli Stati Uniti deve presentare una domanda per l'ottenimento di un *Social Security Number* (ottenibile al *Social Security Administration [www.ssa.com]*). Inoltre, dal 1996, gli stranieri che risiedono fiscalmente negli Stati Uniti devono richiedere e viene loro assegnato un codice d'identificazione delle imposte, il c.d. *Individual Taxpayer Identification Number* o *ITIN*.

L'imposta sul reddito delle persone giuridiche (corporate tax)

Aliquote 2004

Per quanto concerne l'imposta sul reddito delle corporations a livello federale (corporate tax) essa varia dal 15% al 39% in base al totale degli utili generati, più una quota fissa che varia anch'essa in base al predetto totale. Le aliquote attualmente sono:



Imponibile netto	Aliquota
Fino a \$50,000	15%
Da \$50,000 a \$75,000	\$7,500 + 25% della porzione eccedente \$50,000
Da \$75,000 a \$100,000	\$13,750 + 34% della porzione eccedente \$75,000
Da \$100,000 a \$335,000	\$22,250 + 39% della porzione eccedente \$100,000
Da \$335,000 a \$10,000,000	\$113,900 + 34% della porzione eccedente \$335,000
Da \$10,000,000 a \$15,000,000	\$3,400,000 + 35% della porzione eccedente \$10,000,000
Da \$15,000,000 a \$18,333,333	\$5,150,000 + 38% della porzione eccedente \$15,000,000
Oltre \$18,333,333	35%

Perdite, Miglioramenti Immobiliari

Al fine di controbilanciare utili di gestione o redditi di capitale è possibile detrarre le perdite di gestione o quelle di capitale retroattivamente fino ad un massimo di due anni precedenti (to “carry back”) l’anno in dichiarazione, o fino ad un massimo di vent’anni successivi a quello in cui si sono verificate (to “carry forward”).

I miglioramenti immobiliari vanno capitalizzati e deprezzati nell’arco di 39 anni anche in casi in cui la locazione ha una durata inferiore. Il mobilio e gli infissi vanno capitalizzati e deprezzati nell’arco di 7 anni.

Versamenti Annuali

Il versamento delle tasse è annuale, ma spesso è richiesto un versamento trimestrale anticipato basato sulla stima dei ricavi dell’anno in corso.

Informazioni, moduli per la dichiarazione dei redditi e pubblicazioni del fisco americano possono ottenersi dallo Internal Revenue Service (in breve “IRS”) [www.irs.gov] anche mediante richiesta scritta ai seguenti indirizzi:

- Per la parte Est degli Stati Uniti e paesi esteri: Eastern Area Distribution Center, P.O. Box 85074, Richmond, VA 23261-5074
- Per la parte centrale degli Stati Uniti: Central Area Distribution Center, P.O. Box 8903, Bloomington, IL 61702-8903



- Parte Ovest degli Stati Uniti: Western Area Distribution Center, Rancho Cordova, CA 95743-0001

Imposizione Statale

A livello statale l'imposizione fiscale sulle società varia notevolmente da Stato a Stato e quindi anche le eventuali agevolazioni per le imprese che intendano investire in un determinato stato possono variare (*vedasi al riguardo il capitolo XIV - Incentivi agli investimenti negli USA*). L'imposta sui redditi d'impresa è generalmente calcolata come una percentuale degli utili ma può basarsi anche sul valore della proprietà e su altre forme di reddito generate dalla società. Si tenga presente, inoltre, che mentre il governo federale non applica alcuna imposta sulle vendite gli Stati ed in alcuni casi anche i comuni, esigono il pagamento di una tassa sulle vendite che hanno luogo nello Stato (c.d. "Sales Tax").

Tassazione Società Per Azioni e a Responsabilità Limitata

La "Corporation" e la "Limited Liability Company", in breve "LLC", pur presentando notevoli similarità nella gestione e limitazione di responsabilità, hanno una sostanziale differenza nel trattamento fiscale. La LLC, infatti, è assimilata ad una Partnership, cioè ad una società di persone, che da un lato evitano una doppia tassazione per i soci ma che per questo non sono consigliabili a soci non residenti fiscali statunitensi.

Tassazione della Corporation

Una Corporation viene tassata direttamente sugli utili societari. Al momento della distribuzione ai soci, i soci americani sono tenuti a pagare le tasse a livello personale ed i soci stranieri sono soggetti a ritenuta alla fonte. L'ammontare della percentuale della ritenuta dipende inoltre da eventuali trattati come è il caso del trattato sulla doppia imposizione tra l'Italia e gli Stati Uniti [<http://www.finanze.it/dipartimentopolitichefiscali/osservatoriointernazionale/convenzioni/index.htm>]. In base a tale trattato nell'ipotesi di distribuzioni di dividendi ad un socio italiano di una Corporation, viene applicata una ritenuta del 15%, percentuale che scende al 5% se la socia italiana detiene da oltre dodici mesi, più del 25% del capitale della società americana.

Tassazione della LLC

Una LLC attualmente non viene tassata direttamente ma lo sono invece i suoi membri sulla base degli utili della società.

Si tenga presente che la legge prevede che gli utili vengano considerati come distribuiti ai membri, che vi dovranno pagare le relative tasse, anche in assenza di una effettiva loro distribuzione. Il membro



straniero di una LLC, è quindi tenuto a presentare una dichiarazione dei redditi negli Stati Uniti, e sarà conseguentemente sottoposto alla giurisdizione delle autorità fiscali statunitensi, le quali autorità potrebbero richiedere di esaminare i libri contabili della società straniera. Questa è una conseguenza di rilievo e da tenere in considerazione. Nel caso in cui gli utili vengano distribuiti effettivamente ai membri, verrà applicata dalla società americana una ritenuta fiscale sugli utili stessi.

Di contro le perdite di una LLC che i soci statunitensi possono accumulare ed utilizzarle nel corso dei venti anni successivi all'anno di riferimento, non possono essere detratte dai membri stranieri sull'ammontare dovuto al fisco statunitense.

Tassazione delle Corporation e LLC a livello statale

Ciascun stato impone imposte sul reddito delle società in misure divergenti. A titolo di esempio, lo stato del Delaware impone una tassa annua, la "Corporate Franchise Tax," sulle Corporations pagabili entro il primo marzo. Questa tassa varia in base alle azioni autorizzate all'emissione. La tassa minima è attualmente di USD.35 (trentacinque) dollari; il massimale è di USD.165.000 (centosessantacinquemila) dollari. Se la tassa da pagare supera USD. 5.000 (cinquemila) dollari, il codice del Delaware prevede pagamenti trimestrali: 40% della tassa pagabile entro il primo giugno, 20% entro il primo settembre, 20% entro il 1 dicembre, e il residuo pagabile entro il 1 marzo. Tale tassa non viene applicata alla LLC.

Lo stato del Delaware richiede la registrazione annua di un rapporto societario, "Corporate Annual Report," che indica generalmente l'indirizzo della società ed i nomi dei funzionari e degli amministratori della società. La tassa per la registrazione di questo rapporto è attualmente pari a USD. 25 (venticinque) dollari. Tale tassa non viene applicata alla LLC, tuttavia la LLC deve pagare un tassa annua fissa di USD. 200.00 allo stato del Delaware.



3 - FUSIONI ED ACQUISIZIONI

Introduzione

Gli Stati Uniti rappresentano per molti operatori un mercato di elevato interesse e con notevoli opportunità d'investimento ed imprenditoriale. Ciò è dovuto non soltanto alla forza e dinamismo dell'economia statunitense ed alla presenza di infrastrutture tecnologiche ed economiche di avanguardia, ma anche alla disponibilità di notevoli risorse finanziarie che favoriscono operazioni di fusione, acquisizioni e joint ventures di vario tipo.

Gli obiettivi perseguibili mediante l'acquisizione di un'azienda negli Stati Uniti possono essere tra i più vari. Spesso trattasi di acquisizioni di tipo strategico che sfruttano le sinergie tra società acquirente ed la c.d. target. Altre volte si tratta semplicemente di un ottimo metodo di ingresso nel mercato statunitense, cioè tramite l'acquisizione di un'azienda già avviata e con una struttura commerciale preparata alle realtà del mercato locale.

Qualunque siano gli obiettivi perseguiti, le tecniche impiegate nelle acquisizioni negli Stati Uniti sono riconducibili ad esempi abbastanza tipici, pur con notevoli variazioni nei casi concreti.

Il Ruolo del Financial Advisor

Un'azienda interessata all'acquisto di una società statunitense richiederà normalmente l'assistenza di un consulente finanziario ai fini dell'individuazione e valutazione di potenziali target. Ciò accade soprattutto con riferimento ad acquisizioni di un certo rilievo economico. Il consulente finanziario costituisce molto spesso una fonte di informazioni attinenti specificamente il settore nel quale si opera o nel quale si cerca il target. In molti casi, le grandi banche di investimento hanno personale specializzato a seconda del settore, mentre i financial advisors di dimensioni minori tendono a specializzarsi in uno o due settori determinati. Il consulente finanziario potrà fornire assistenza anche per quanto concerne la struttura finanziaria dell'acquisizione, spesso in stretta collaborazione con i legali statunitensi prescelti dall'acquirente per l'operazione.

A tal fine, la prassi americana prevede la firma di una lettera d'incarico (c.d. "engagement letter") cioè un contratto tra il consulente e il cliente che stabilisce i servizi che il consulente dovrà fornire, compensi, esclusività, riservatezza, ecc. Poiché solitamente la lettera d'incarico è predisposta dal consulente e contiene termini più favorevoli a quest'ultimo, è importante sottoporla all'esame di un legale statunitense di fiducia dell'investitore prima della sua firma.



La Lettera di Intenti

Le parti di un'acquisizione o fusione sottoscrivono spesso una lettera di intenti (c.d. "letter of intent" o "term sheet") contenente i termini principali dell'operazione in questione. La lettera di intenti consente alle parti di fissare i termini commerciali (c.d. "business terms") salienti del loro accordo. Talvolta essa può essere necessaria ai fini della predisposizione di un finanziamento per l'operazione. È da notare, inoltre, che ove l'acquisizione presenti determinate caratteristiche, essa sarà soggetta all'esame delle autorità antitrust statunitensi ed i termini per l'inizio di tale esame decorrono a partire dalla firma di un accordo tra le parti che documenti l'affare. L'esempio tipico di tale accordo è proprio la lettera di intenti.

Vi sono tuttavia casi in cui la trattativa per una lettera di intenti può inutilmente rallentare l'operazione. Ciò è ancor più degno di nota ove si consideri che le parti dovranno comunque firmare un contratto definitivo dettagliato e che anche quest'ultimo è quasi sempre oggetto di estenuanti trattative alle quali sono per lo più demandati i legali ed i tecnici che strutturano l'operazione.

Le lettere di intenti sono normalmente di natura "non vincolante," e ciò va specificato in modo molto chiaro e per iscritto nel testo stesso della lettera stessa affinché non si possa considerare un contratto vincolante fino a quando la versione dettagliata del contratto sia stata negoziata e sottoscritta. Questa diviene un'esigenza ancor più sentita quando si desidera mantenere una sufficiente flessibilità nell'ipotesi in cui le parti non siano completamente certe dell'opportunità dell'affare o non ne conoscano tutti i dettagli.

Ciò nonostante, vi sono alcune disposizioni che devono essere incluse nella lettera d'intenti e che debbono essere indicate espressamente come vincolanti in ogni caso, anche nel caso l'operazione non venga conclusa. Ad esempio, la disposizione sulla riservatezza delle informazioni che le parti si scambiano durante le trattative, oppure quella sull'obbligo di esclusività che impedisce ad un venditore di negoziare con altri potenziali compratori durante la vigenza della lettera di intenti. Naturalmente anche la lettera d'intenti dovrebbe essere sottoposta al vaglio di un legale statunitense.

Struttura dell'Acquisizione

Di fondamentale importanza è un'adeguata analisi della struttura commerciale, giuridica e fiscale più appropriata per l'operazione di acquisto o fusione. La scelta di una struttura piuttosto che un'altra può avere conseguenze molte significative non soltanto in termini commerciali, ma anche rispetto al trattamento fiscale dell'operazione. Negli Stati Uniti, tale analisi viene compiuta in parte dal financial advisor, ove ve ne sia uno, ed in parte dal c.d. business lawyer, che ricopre molte delle funzioni svolte dal commercialista in Italia. L'impatto fiscale della struttura prescelta è normalmente quello più concretamente tangibile: naturalmente, vi sono impostazioni che favoriscono maggiormente l'acquirente e viceversa, e si tratta quindi di individuarne una che soddisfi gli interessi di entrambe le



parti. Nell'ipotesi di un'acquirente straniero, dovranno prendersi in considerazione sia gli aspetti fiscali americani sia quelli del paese di provenienza dell' acquirente.

Molto spesso, l'acquisizione verrà effettuata mediante una società statunitense creata appositamente. Ciò è determinato frequentemente da esigenze di carattere fiscale, e cioè dalla necessità di tutelare maggiormente l'acquirente straniero dal punto di vista della responsabilità giuridica e fiscale. Tale struttura è anche utile ove si desideri adottare la struttura di una holding che detiene varie società operative distinte per settore commerciale, oppure per territorio. A tal riguardo, è importante notare come l'ordinamento statunitense attribuisca notevole rilevanza all'autonomia patrimoniale tra società madre e società partecipata, purché vengano rispettate le formalità societarie richieste dalla legge e la partecipata sia sufficientemente capitalizzata.

La maggior parte delle acquisizioni di società non quotate riveste la forma dell'acquisto di azioni (c.d. "stock purchase") oppure della cessione dei beni d'azienda (c.d. "asset purchase"). Va osservato che le differenze tra le due forme summenzionate possono essere notevoli. Con uno stock purchase, l'acquirente subentra nella situazione giuridica-commerciale del venditore, salvo pattuizioni tra le parti in materia di responsabilità per fatti anteriori alla vendita e sul risarcimento dei danni relativi, ecc. L'*asset purchase* consente all'acquirente di individuare specificamente i beni aziendali che desidera acquistare e di escluderne altri. Lo stesso dicasi per le passività. L'*asset purchase* può offrire anche un notevole vantaggio dal punto di vista fiscale all'acquirente ove siano presenti determinati requisiti.

La Due Diligence

Una volta delineati i termini essenziali dell'operazione di acquisizione (eventualmente mediante una lettera di intenti) le parti procederanno alla fase della c.d. due diligence. La due diligence consiste in un esame, normalmente piuttosto dettagliato ed approfondito, della società oggetto dell'acquisizione sotto un profilo commerciale, economico-contabile, fiscale e giuridico. Tale analisi viene condotta dal financial advisor, i contabili ed i legali dell'acquirente in coordinazione tra loro. La due diligence ha importanza fondamentale ai fini della preparazione del contratto di acquisto per quanto concerne soprattutto le "representation" e "warranties", ovvero le dichiarazioni contrattuali che il venditore rende sulle condizioni economiche, giuridiche e commerciali della società. A tale motivo è importante che la maggior parte della due diligence venga svolta prima della stesura e firma dell'contratto d'acquisto.

Il Contratto d'Acquisto

Terminata la fase della due diligence, le parti, o più precisamente i legali del venditore, procederanno alla preparazione della documentazione contrattuale la quale è normalmente più complessa ed articolata di quanto non usi nella maggior parte dei paesi Europei. Molta attenzione viene posta sulle



dichiarazioni contrattuali del venditore (c.d. “representations and warranties”), le quali, data l’assenza di norme scritte in materia equivalenti al codice civile italiano, sono spesso oggetto di negoziato tra le parti. Lo stesso dicasi con riferimento alle condizioni sospensive del contratto (c.d. “closing conditions”), assenti le quali le parti sono libere da ogni obbligo e l’affare non viene concluso, e le condizioni relative al risarcimento del danno nelle ipotesi di violazione di dichiarazioni contrattuali (c.d. “indemnification”).



4 - NORMATIVA SULLA CONCORRENZA (Antitrust)

Introduzione

Le leggi americane sulla libera concorrenza (c.d. “Antitrust Laws”) intendono prevenire regolandola, l’illecita formazione e sviluppo di posizioni predominanti o monopolistiche -cioè la creazione o crescita di una posizione commerciale predominante che non sia l’effetto di una maggiore efficienza- o qualunque altro tipo di accordi intesi a sminuire la libera concorrenza del mercato. Tra le molteplici leggi che disciplinano questa materia le più importanti sono: lo Sherman Act del 1890; il Clayton Act, del 1914; poi modificato dal Robinson-Patman Act del 1936; il Federal Trade Commission Act del 1914 e lo Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act del 1976.

Richiami Storici

Lo “Sherman Act” del 1890 fu la prima legge federale emanata in risposta a quella che appariva essere una concentrazione del potere economico in grandi gruppi industriali. Alcune attività commerciali in forte sviluppo, tra le quali in particolare la ferroviaria, petrolifera e del tabacco, avevano deciso di evitare la reciproca concorrenza unendo le forze e le varie società concorrenti, consolidandole in entità più grandi. Il c.d. “Standard Oil Trust”, che fu costituito nel 1882, è stato il precursore delle odierne società partecipate (c.d. “holding company”). Le azioni di nove società petrolifere fino allora in concorrenza tra loro, vennero fatte confluire e gestire da un fedecommesso (c.d. “trust”) costituito ad hoc. Il consiglio dei fiduciari prendeva le decisioni per tutte le nove società riunite nel trust, dando così vita ad un monopolio.

Lo Sherman Act intendeva limitare la concentrazione di potere economico di questi trust. Benché numerosi Stati dell’Unione avessero già emanato norme per limitare i monopoli all’interno dei propri confini, lo Sherman Act si prefiggeva lo scopo di disciplinare quanto accadeva in più Stati. Tuttavia, molti dei termini chiave dello Sherman Act non venivano adeguatamente definiti dal legislatore, la materia ha visto uno notevole sviluppo giurisprudenziale.

Le leggi antitrust sono fatte rispettare con azioni che possono essere sia amministrative, che civili ed anche penali, dalla Commissione Federale per il Commercio (c.d. “Federal Trade Commission” o “FTC”), dal Dipartimento della Giustizia (c.d. “Department of Justice” o “DOJ”), e dai Procuratori Generali dei vari Stati. In ultimo e di particolare rilievo per la sua peculiarità e per i suoi risvolti pratici, anche il comune cittadino (sia esso persona fisica o giuridica) che ritiene e può provare di aver sostenuto dei danni a motivo diretto della violazioni delle leggi antitrust, è legittimato attivamente e può dare inizio ad azioni legali per far rispettare le leggi antitrust nonché per ottenere il risarcimento dei



danni oltre a danni punitivi. In questi casi deve esserci sempre un sottostante interesse pubblico che giustifichi l'intervento privato, che tuttavia, rendono ancora più efficaci le leggi antitrust.

Lo Sherman Act

L'articolo 1 dello Sherman Act proibisce qualsiasi accordo che irragionevolmente limiti il libero commercio. Perché ci possa essere una violazione dell'articolo 1, almeno due parti devono essere coinvolte nella formulazione di un accordo illegale per concordare i prezzi di un determinato prodotto, o per ridurre la produzione a livelli prestabiliti, oppure per ripartirsi i mercati, o per rifiutare rapporti commerciali con terzi non fanno parte dell'accordo illegale.

L'articolo 2 dello Sherman Act, vieta i monopoli, il tentativo di costituire monopoli o qualsiasi accordo volto a dare vita ad un monopolio. Questo articolo, a differenza dell'articolo 1, si applica alla condotta anche di singole persone fisiche o giuridiche, indipendentemente da accordi con terzi, che cerchino di monopolizzare il mercato o condurre trattative a ciò finalizzate.

Dal 2004, le sanzioni connesse alla violazione dell'articolo 1 o dell'articolo 2 possono consistere: a) in ammende fino a 10 milioni di dollari per le società e 350.000 dollari per i singoli individui; b) in pene detentive fino a tre anni; c) o in una combinazione di pena pecuniaria e pena detentiva. I c.d. "Corporate Officer" (ricoprenti le cariche operative in una società, quali quelle di presidente, vicepresidente, e tesoriere) rispondono penalmente per la condotta della società e spesso la sanzione pecuniaria a carico della società è combinata con la comminazione di una pena detentiva a gli "Officer".

Il Clayton Act

L'articolo 3 del Clayton Act proibisce determinati accordi di esclusiva e rende illecito per un venditore stipulare contratti per la vendita di merci o che stabiliscano il prezzo di vendita di tali merci qualora si richieda che l'acquirente non intrattenga rapporti commerciali con concorrenti del venditore. Questa norma si applica solo nel caso in cui l'accordo tra le parti limiti sostanzialmente la concorrenza o crei un monopolio.

L'articolo 4 del Clayton Act crea il diritto ad un'azione per il risarcimento del danno per coloro che provino di aver subito un danno nella propria attività commerciale a causa della violazione della normativa federale antitrust. Il risarcimento può ammontare fino ad un triplo dei danni subiti, oltre al rimborso delle spese legali.

L'articolo 7 proibisce fusioni od acquisizioni che possano diminuire sostanzialmente la concorrenza o tendere alla creazione di un monopolio.



L'articolo 8 (aggiunto nel 1980), proibisce ad una persona fisica di svolgere contemporaneamente il ruolo di "Director" (cioè di amministratore) od Officer di due o più società qualora: (1) la somma di capitale, riserve ed profitti di ciascuna delle due o più società è superiore ai 10.000.000 di dollari; (2) ognuna delle società svolga attività commerciale; e (3) le società siano tra loro concorrenti.

Il Robinson Patman Act

Il Robinson Patman Act, da alcuni studiosi americani ritenuto non confacente alla realtà economica e di mercato, proibisce qualsiasi tipo di discriminazione basata sul prezzo di vendita di prodotti "dello stesso grado e tipo di qualità", destinati alla vendita od uso nel mercato statunitense, qualora da ciò ne possa derivare un danno sostanziale alla libera concorrenza.

Sono sei gli elementi di prova di un'azione in base a questa legge e cioè: 1) che l'operazione commerciale in questione abbia luogo tra due o più stati; 2) che esista una differenza nel prezzo (che può essere anche una differenza nei termini di credito, o sconti, o rimborsi o costi di trasporto); 3) che siano state completati almeno due acquisti (non avendo rilievo le offerte a cui non abbia fatto seguito un effettivo acquisto, né vendite in conto deposito, locazioni o licenze); 4) che l'acquisto sia di beni che la vendita di servizi, assicurazioni, strumenti finanziari o beni immobili non è regolato dal Robinson Patman Act; 5) i beni siano sostanzialmente simili per quel che riguarda la loro qualità (prodotti riportanti un marchio d'impresa sono considerati allo stesso modo di quelli che non hanno alcun marchio); ed infine, (6) l'uso o la vendita dei prodotti deve avvenire negli Stati Uniti.

Il Robinson Patman Act non si applica a vendite in esportazione né a vendite nelle quali un'acquirente sia negli Stati Uniti mentre l'altro all'estero. Si tenga tuttavia presente che il Robinson Patman Act trova applicazione ogni qual volta un venditore intenda proporre prezzi diversi, sconti o termini di credito ad acquirenti negli Stati Uniti.

Il Federal Trade Commission Act

L'articolo 5 del "Federal Trade Commission Act" o "FTC Act" sancisce, peraltro in modo alquanto generico, l'illegalità di "metodi scorretti di concorrenza" e "di azioni o pratiche scorrette o ingannevoli." Nella sostanza ed in base al FTC Act, la Commissione Federale per il Commercio (c.d. "FTC") può intentare azioni legali qualora accerti una condotta proibita sia ai sensi del Clayton Act che del Robinson-Patman Act, oltre che ai sensi del FTC Act. Inoltre, benché la FTC non abbia diretta competenza in materia di Sherman Act, grazie all'articolo 5 del FTC Act, può di fatto e di legge considerare ed agire qualora una condotta violi apertamente anche quanto previsto dallo Sherman Act. Di fatto, la previsione normativa di cui al FTC Act è talmente generica che anche qualora una condotta



non violi le previsioni specifiche delle summenzionate normative contro la concorrenza, la FTC potrà sempre giudicare la condotta scorretta od ingannevole.

Lo Hart-Scott-Rodino Act

Lo Hart-Scott-Rodino Act (c.d. “HSR Act”) stabilisce che le parti intenzionate ad acquistare azioni (c.d. “stock purchase”) o gli attivi societari (c.d. “asset purchase”), o fondere due o più società, sono tenute farne notifica alla Commissione Federale per il Commercio (c.d. “FTC”) nonché alla Divisione Antitrust (c.d. “Antitrust Division”) del Dipartimento di Giustizia (c.d. “Department of Justice” o “DOJ”) prima di finalizzare l’operazione d’acquisto o fusione.

La notifica è richiesta al sussistere di determinati prerequisiti concernenti il valore della transazione e la dimensione commerciale delle parti coinvolte nella transazione. In particolare e dal 2004, il prerequisito del valore si applica ad operazioni che abbiano un valore di almeno cinquanta milioni (USD. 50.000.000) di dollari. In quanto alla dimensione delle parti, invece, si devono prendere in considerazione le dimensioni dell’intero gruppo societario della parte acquirente così come della cedente (c.d. “target”). Fanno parte del gruppo quali controllate, tutte le società di cui è detenuta, direttamente od indirettamente, il 50% o più delle azioni con diritto di voto, o si abbia il diritto di eleggere almeno il 50% dei “Director” della società. Qualora una delle parti, anche intesa come gruppo, disponga di un attivo a livello internazionale o di vendite nette internazionali per un valore di almeno cento milioni (USD. 100.000.000) di dollari e l’altra parte abbia a sua volta un attivo o vendite nette internazionali per un valore di almeno dieci milioni (USD. 10.000.000) di dollari, in questo caso il prerequisito è provato.

Qualora sia richiesto il deposito di documentazione, entrambe le parti saranno tenute a fornire alla FTC ed al DOJ: informazioni dettagliate relative alle loro attività, ivi inclusi ricavi negli Stati Uniti derivanti da tutte le società anche non americane, per l’anno fiscale più recente nonché per l’anno 1997 fissato come anno di paragone standard; una lista di tutte le società controllate a livello mondiale; una lista di tutti gli azionisti di minoranza (cioè azionisti con più del 5% ma meno del 50% delle azioni della società); e una lista di ogni altra società in cui ognuna delle controllate detenga più del 5% ma meno del 50% delle azioni con diritto di voto.

Il deposito della documentazione comporta il pagamento di una tassa di deposito, solitamente a carico della parte acquirente (benché la parti possano negoziare una differente ripartizione di questa tassa) che viene determinata in base al valore dell’operazione da considerare:

Valore dell’Operazione	Tassa di Deposito
Fino a USD. 100.000.000	USD. 45.000
Da USD. 100.000.000 a meno di	USD. 125.000



USD. 500.000.000

USD. 500.000.000 o più

USD. 280.000

Interpretazione ed applicazione della legge Antitrust

In sostanza i tribunali federali applicano due criteri d'analisi per casi di antitrust: un criterio legato alla responsabilità oggettiva (c.d. "per se violation"), qualora la condotta sia ritenuta di portata tale e talmente dannosa alla concorrenza che non si ritenga esservi alcuna valida giustificazione; ed un criterio ragionevolezza (c.d. "rule of reason"), in base al quale il convenuto può giustificare la propria condotta – giustificazione che comporta una analisi molto sofisticata e dettagliata (oltre che onerosa), dal punto di vista economico così come giuridico, dei mercati e della concorrenza coinvolti nell'operazione.

Responsabilità Oggettiva (c.d. "Per se Violation"):

Le Per Se Violation sono azioni ritenute talmente dannose alla libera concorrenza che la sola esistenza del fatto è prova sufficiente della responsabilità del convenuto il quale non potrà giustificare le proprie azioni. In base alla normativa sulla responsabilità oggettiva, una limitazione della concorrenza è considerata irragionevole senza che vi sia la necessità di effettuare alcuna indagine sull'effettiva esistenza del danno o le motivazioni commerciali per l'azione. La parte convenuta potrà solo cercare di limitare l'ammontare del risarcimento.

In generale, la normativa sulla responsabilità oggettiva trova applicazione nei casi di "limitazioni orizzontali alla libera concorrenza" – ovvero i casi in cui le parti sono concorrenti o sono comunque parte dello stesso livello nella catena di distribuzione. Tipiche delle Per Se Violation:

- Accordi tra concorrenti per fissare il prezzo di vendita di un prodotto
- Accordi tra concorrenti per ridurre o limitare la produzione
- Accordi tra concorrenti per ripartire i mercati o la clientela
- Accordi tra concorrenti per boicottare od escludere altri concorrenti

Le suddette attività antitrust sono state perseguite sia come limitazioni della libera concorrenza in base all'articolo 1 dello Sherman Act, che come cospirazioni disciplinate dall'articolo 2 della stessa legge.

È importante ricordare che la condotta unilaterale non viene esaminata in base alla normativa sulla responsabilità oggettiva o Per Se Violation, poiché questa ultima trova applicazione solo qualora vi sia un accordo tra le parti. In genere, quindi, è più difficile provare una violazione dello Sherman Act se un produttore decide di aumentare il prezzo della propria merce, in assenza di un accordo in tal senso con gli altri produttori, e le società concorrenti fanno altrettanto, o qualora il produttore decida, in base al



proprio piano di marketing e distribuzione, di ripartire determinati territori geografici tra i suoi distributori. Per questo un'eventuale azione legale viene esaminata in base alla regola della ragionevolezza dell'attività in questione.

Criterio di Ragione volezza dell'attività in questione (c.d. "Rule of Reason"):

Le attività che non influiscono chiaramente e senza spazio ad ambiguità sulla libera concorrenza, sono solitamente analizzate in base al criterio detto della ragionevolezza della attività posta in essere e della quale si valutano eventuali conseguenze anticoncorrenziali. L'indagine è diretta a comprendere se una determinata limitazione promuova o, invece, riduca la libera concorrenza.

La regola sulla ragionevolezza dell'attività esaminata si applica a restrizioni verticali del commercio – ovvero tra parti che siano su diversi livelli nella catena di distribuzione, come ad esempio produttore e distributore, o commerciante all'ingrosso e commerciante al dettaglio – e a quelle su livelli orizzontali che non sono analizzate in base alla norma sulla responsabilità oggettiva. Tipiche dell'esame in base al "Rule of Reason":

- Accordi verticali legati a territori o clienti (p.e., esclusiva per determinati territori o aree di primaria responsabilità)
- Risoluzione di accordi di rivendita (c.d. "dealer") o rifiuto unilaterale a condurre affari con certe parti
- Accordi che legano un prodotto ad un altro (c.d. "tying arrangement"), cioè che condizionano la vendita all'acquirente di un prodotto all'acquisto di un altro prodotto
- Esclusive, cioè i casi in cui il venditore accetta di vendere i suoi prodotti solo a condizione che l'acquirente accetti di non acquistare lo stesso prodotto da altri rivenditori
- Pratiche monopolistiche o tentativi di creare dei monopoli

In tutti i summenzionati casi, l'attore deve provare che la condotta del convenuto viola una normativa antitrust e che ha già causato, o può causare con ogni probabilità un effetto sostanzialmente avverso alla libera concorrenza e più generalmente al mercato (ed in ultima analisi, ai consumatori) – e non soltanto all'attore stesso. Il convenuto avrà l'opportunità di dimostrare quali siano le condizioni dello specifico mercato per il prodotto in questione (ivi inclusa la percentuale che il convenuto ha sul mercato) e le giustificazioni economiche per aver tenuto una determinata condotta. Tale analisi richiede la testimonianza di economisti, esperti in statistica ed altri esperti del settore commerciale in questione. L'intero procedimento comporta tempi e costi ragguardevoli.

In ultima analisi in casi controllati dalla "rule of reason", la domanda che ci si deve porre è se gli effetti negativi per la libera concorrenza siano maggiori o minori dei benefici che questa può trarre dalla condotta che viene esaminata.



Applicazione della legge Antitrust; Sanzioni e Risarcimenti

Le leggi antitrust sono fatte rispettare dalla Commissione Federale per il Commercio (c.d. “Federal Trade Commission” o “FTC”), dal Dipartimento della Giustizia (c.d. “Department of Justice” o “DOJ”), e dai Procuratori Generali dei vari stati.

La Commissione Federale per il Commercio.

Creata nel 1914 con il FTC Act, questa commissione ha l'autorità per far applicare, iniziando azioni legali, le leggi antitrust quali il Clayton Act ed il Robinson-Patman Act, come anche lo Sherman Act.

Il Dipartimento della Giustizia.

Il DOJ, cioè il ministero della giustizia americano, è responsabile per l'applicazione dello Sherman Act e condivide con la FTC e con altre agenzie federali, l'autorità in materia di Clayton Act. A seconda delle particolari situazioni e dei tipi di violazioni o del tipo di mercato che ne è coinvolto, il DOJ e la FTC decidono quale delle due agenzie investigherà condotta in violazione delle leggi antitrust. Tuttavia solo il DOJ può agire penalmente e lo fa solitamente quando le prove siano sufficienti a superare l'onere molto più elevato tipico di un'azione penale, altrimenti può decidere di agire civilmente per l'imposizione di una sanzione risarcitoria del danno causato.

Procuratori Generali degli Stati.

Alla stregua dei privati cittadini, anche gli Stati ed altre suddivisioni amministrative, per esempio i comuni, possono agire civilmente per il recupero dei danni che ritengono di aver subito, quali acquirenti di beni, per comportamenti che contravvengono il Clayton Act. Si ricorda che essendo le leggi antitrust di natura federale la loro applicazione a livello penale viene rimessa unicamente al governo federale.

La maggioranza delle cause civili introdotte dai procuratori generali statali intendono recuperare quale risarcimento di un danno i maggiori costi che lo Stato o sue suddivisioni amministrative, ha sostenuto a causa di manipolazioni dei prezzi. Gli Stati hanno anche la legittimazione attiva per agire a favore di singoli cittadini –persone fisiche - che abbiano subito un danno a causa della violazione di una norma dello Sherman Act.

Azioni Legali di Privati

Lo Sherman Act ed il Clayton Act, così come modificato dal Robinson-Patman Act, permettono a privati cittadini di agire legalmente per il risarcimento danni a imprese o beni a causa della violazione di queste leggi.

Il Clayton Act autorizza risarcimenti in un ammontare fino a tre volte i danni effettivamente sofferti dall'attore, private cittadino, inclusi costi legali ed onorari.



Perché l'attore possa ottenere la triplicazione dei danni in base alla legge antitrust, deve provare che ha subito un danno all'impresa o a dei beni causato dalla violazione antitrust ed al contempo vi sia stato un danno pubblico, cosiddetto "antitrust injury". Il danno pubblico è quello alla libera concorrenza, il danno privato è quello causato da una minore concorrenza ottenuta in violazione delle leggi antitrust e non da una legittima maggiore concorrenza sul mercato



5 - LA REGOLAMENTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI DI PORTAFOGLIO

Introduzione

La normativa che regola i mercati finanziari americani (c.d. “securities laws”) è retta dal principio della massima accessibilità alle informazioni più rilevanti riguardanti gli investimenti offerti dal mercato borsistico. Questo principio crea obblighi piuttosto onerosi per le società quotate in borsa che devono fornire le informazioni (c.d. “disclosure obligations”).

Le “securities laws” si applicano sia a società statunitensi che a quelle straniere che desiderino usufruire del mercato finanziario americano.

Securities Exchange Commission

La Securities Exchange Commission (c.d. “SEC” [www.sec.gov]) è l'autorità federale preposta alla regolamentazione e vigilanza del mercato azionario americano per la salvaguardia della sua trasparenza a tutela degli investitori, in particolare dei piccoli risparmiatori.

La SEC vigila anche sulle attività svolte da altri operatori finanziari quali: intermediari finanziari, brokers, consulenti finanziari, fondi di investimento e società operanti nei servizi pubblici.

La SEC conduce annualmente una media di 400-500 indagini nei confronti di aziende e persone fisiche che possano aver violato le norme in materia di insider trading, falso in bilancio o diffusione di informazioni false o fuorvianti sui titoli o sulle società quotate che li hanno emessi.

La SEC offre un'ampia informativa sui mercati finanziari anche attraverso il proprio sito web [www.sec.gov]. Di particolare rilievo è il database “EDGAR” (www.sec.gov/edgar.shtml) che contiene in versione elettronica e consultabile dal pubblico tutta la documentazione che le società quotate in borsa sono tenute a trasmettere a questa autorità di sorveglianza (c.d. “SEC filings”).

Il Registration Statement

Ogni offerta pubblica di titoli azionari od obbligazionari dev'essere autorizzata dalla SEC e dalle autorità locali degli stati in cui i titoli saranno offerti al pubblico. Inoltre, la società emittente dovrà essere registrata presso la SEC.

La normativa in materia di informazioni che le società quotate devono fornire agli investitori è particolarmente stringente. Ad esempio, non è sufficiente fare delle dichiarazioni veritiere circa la



società, essendo altresì necessario evitare che pur se veritiere le informazioni non siano fuorvianti. La documentazione per una nuova emissione è spesso oggetto di numerosi commenti da parte degli organi della SEC e colloqui con i legali della società dichiarante, i quali procedono ad apportare le revisioni richieste. Il documento che ne deriva è il c.d. “registration statement” il quale rappresenta non soltanto un documento di promozione dell’offerta ma anche uno strumento di tutela legale per la società emittente. In ogni caso, la vendita dei titoli non è consentita fino a quando la SEC non abbia dichiarato l’effettività del registration statement.

Si tenga, però, presente che la registrazione con la SEC non garantisce automaticamente la quotazione sulle borse americane, la quale quotazione rimane soggetta all’accettazione da parte del mercato borsistico al quale si desidera accedere.

Ogni società registrata, sia essa statunitense che estera, è tenuta ad aggiornare il “registration statement” iniziale, fornendo alla SEC dei rapporti periodici (su base trimestrale ed annuale) sulla propria situazione finanziaria e su eventi che possano influire sull’andamento dell’azienda e quindi sul valore delle sue azioni.

American Depositary Receipts

L’offerta di titoli azionari di società straniera avviene normalmente sotto forma di “American Depositary Receipts” (c.d. “ADR”) emessi da un fiduciario statunitense (c.d. “Depositary”). Gli ADR sono dei certificati che rappresentano un certo numero di titoli azionari esteri che la società straniera emittente ha depositato presso una banca nel paese d’origine la quale agisce da custode (c.d. “Custodian”). Gli ADR possono essere convertiti nei titoli azionari che vi corrispondono. Inoltre, il trasferimento di un ADR avviene mediante annotazione sui libri del “ Depositary ” senza necessità di trasferire le corrispondenti azioni sui libri della società emittente. Il Depositary raccoglie i dividendi pagati sulle azioni depositate presso il Custodian, converte tali dividendi in dollari ed effettua i pagamenti ai detentori degli ADR. Il Depositary notifica altresì ai detentori di ADR delle assemblee degli azionisti della società emittente e vota le azioni rappresentate dagli ADR in base alle istruzioni ricevute dai detentori.

Private Placements

Le offerte di titoli di società non quotate in borsa (c.d. “private placement”), a piccoli ma sofisticati gruppi di investitori (c.d. “accredited investors”), pur se soggette alle securities laws, sono invece esenti dagli obblighi di registrazione con la SEC e con le autorità statali. Quando sia possibile usufruire di questa esenzione e a chi possono essere offerti dei titoli di società non quotate in borsa, è una determinazione di una certa complessità che pertanto non può non essere fatta senza l’assistenza di



un legale con esperienza in materia di securities laws se non si vuole incorrere in errori con conseguenza anche rilevanti.



6 - IMMOBILI RESIDENZIALI E COMMERCIALI ACQUISTO E LOCAZIONE

Introduzione

L'acquisto di un immobile negli Stati Uniti, per chi non conosca questo mercato, può trasformarsi in un evento abbastanza singolare. A tale ragione si consiglia di avvalersi fin dalle prime trattative del supporto di un legale con esperienza in materia immobiliare, che possa opportunamente assistere l'acquirente. Negli Stati Uniti è, infatti, compito dell'avvocato (a differenza che in Italia dove spesso tutto è fatto dal Notaio) assistere l'acquirente a confrontarsi con venditori che a volte sono abbastanza aggressivi e dall'agente immobiliare che rappresenta il venditore. Accade di frequente che il venditore si faccia forza della poca esperienza dell'acquirente per imporre prezzi non conformi al mercato o clausole contrattuali eccessivamente onerose. Ad un avvocato con esperienza sarà sufficiente un appuntamento per chiarire al cliente italiano come condurre le trattative con gli agenti immobiliari americani e come trovare un agente immobiliare fidato e qualificato, che conosca bene l'area in questione e possa verificare la ragionevolezza del prezzo. È altresì importante, soprattutto per l'acquirente che compri per la prima volta in questa nazione, avvalersi di un agente immobiliare che lo assista nella negoziazione dei termini economici e svolga ulteriori incombenze di cui si parlerà di seguito.

In alcune zone, in particolare a Manhattan, l'acquisto di un intero edificio richiede una notevole disponibilità finanziaria. La maggior parte delle compravendite residenziali interessano, in genere, unità immobiliari di dimensioni inferiori a quelle dell'intero edificio, cioè appartamenti, oppure piccoli edifici di quattro o cinque piani. In altre città, tuttavia, o alla periferia delle metropoli, si può optare per una confortevole casa unifamiliare in un tranquillo quartiere residenziale.

Commenti Generali

Ogni operazione immobiliare commerciale presenta peculiarità legate al tipo di proprietà oggetto della compravendita. Inoltre, leggi e regolamenti statali e locali trovano applicazione in diverse modalità, ivi inclusi aspetti fiscali relativi ai mutui ed imposte di trasferimento, registrazioni, piani regolatori, regolamenti condominiali e norme ambientali.

Altre considerazioni devono essere fatte qualora, per esempio, si acquisti di un edificio ad uso uffici. L'acquirente dovrà valutare il reddito generato ed in particolare analizzare i contratti d'affitto più importanti per verificare che il reddito e la continuità dello stesso corrispondano effettivamente a quanto prospettato dal venditore.



Qualora l'edificio abbia destinazione abitativa, cioè appartamenti che sono affittati dal proprietario dell'edificio, sarà necessario verificare i tipi di locazione ed in particolare se siano presenti appartamenti il cui canone è regolato per legge.

Nel caso in cui, poi, si acquisti un terreno edificabile, sarà estremamente importante verificare l'edificabilità stessa così come la fattibilità di una eventuale suddivisione immobiliare.

Tipi di Proprietà

Una proprietà immobiliare può dividersi tra proprietà dell'edificio e quella del terreno sottostante. Quando terreno ed edificio sono dello stesso proprietario, nel linguaggio giuridico la proprietà è definita "in fee" o "fee simple", così significando che il proprietario può godere e disporre dell'immobile in modo pieno ed esclusivo.

Alla proprietà piena ed esclusiva si accompagnano numerose varianti. Da citarsi la proprietà condizionale, che potremmo paragonare ad un usufrutto (c.d. "life estate") in base al quale il titolo sulla proprietà immobiliare viene trasferito ad un terzo in vita ed il concedente mantiene un interesse residuale (c.d. "remainder interest") che lo fa rientrare nella proprietà al momento della morte dell'usufruttuario. Nel caso in cui anche il concedente sia deceduto, il titolo passa agli eredi del concedente.

Tipi di Titoli di Proprietà o "Deed"

Un contratto d'acquisto e vendita di un'immobile o di un terreno include il titolo di proprietà, cioè il documento che ne attesta la proprietà (c.d. "deed").

I "deed" variano a seconda del tipo di vendita (cioè della qualità del titolo che ci sia aspetta dal venditore) e dello Stato in cui è situato l'immobile. Essi sono di diverso tipo e vanno dal più semplice, il c.d. "quit claim deed", che consiste nella semplice rinuncia del venditore al diritto di proprietà sull'immobile, qualunque sia tale diritto, così conferendo garanzie minime all'acquirente, al titolo con garanzia, c.d. "bargain and sale deed with covenant against grantor's acts", che contiene la garanzia del venditore di non aver compiuto nulla che possa interferire con il trasferimento della piena proprietà all'acquirente.

Polizza assicurativa sulla qualità del titolo di proprietà

Il "deed", cioè il titolo di proprietà oggetto della compravendita immobiliare, viene solitamente trascritto nel registro della proprietà immobiliare presso la contea (una suddivisione amministrativa dello Stato) in



cui si trova l'immobile. Benché un contratto di vendita possa validamente trasferire la proprietà di un immobile anche se non registrato, solo la trascrizione del titolo di proprietà nel registro immobiliare vale come notifica ai terzi dell'avvenuta vendita; ne consegue, quindi, che qualora, per esempio, il venditore venda a più parti, la trascrizione protegge l'acquirente da eventuali rivalse di terzi che abbiano comprato dopo la trascrizione. Per questo ed altri motivi e per proteggersi da eventuali ipoteche o rivalse di terzi, l'acquirente farà bene ad acquistare un'assicurazione che garantisca la qualità del titolo di proprietà. Ne consegue che nel caso in cui l'acquirente assicurato perda la proprietà dell'immobile assicurato, perché lo stesso era di proprietà di un terzo o ipotecato, l'assicurazione sarà tenuta a rifondere il prezzo pagato per la proprietà, eventuali spese legali od altro danno subito. L'assicurazione può coprire questo e molti altri eventi relativi alla proprietà stessa e spetta, quindi, agli avvocati negoziare i punti salienti dell'assicurazione sul titolo di proprietà. La compagnia assicurativa, da parte sua, effettua la verifica relativa allo stato del titolo di proprietà di un'immobile.

Finanziamento dell'Acquisto

Come altrove, ma forse con maggiori varianti, vista la complessità del settore immobiliare americano e le dimensioni e valori di molte proprietà, l'acquisto di un'immobile è solitamente finanziato da banche ed altri investitori istituzionali. L'ambito dei mutui e di altri tipi di finanziamenti immobiliari è comprensibilmente molto vasto e difficilmente riassumibile. Si possono prevedere dai mutui più comuni per proprietà commerciali, come quelle ad uso abitativo, a dei prestiti molto elaborati che coinvolgono numerosi soggetti. Le banche e le società che forniscono i capitali per l'acquisto di una proprietà immobiliare, commerciale o meno, impiegano procedure standardizzate atte a determinare l'ammontare del prestito da fornire, le rate d'interesse ed i termini di pagamento. Il mutuo é, nella maggioranza dei casi, garantito da un'ipoteca che assicura la priorità dell'interesse del prestatore quale creditore privilegiato. Qualora si tratti di immobili che generano reddito, per esempio palazzi adibiti ad uffici, il mercato statunitense offre mutui ipotecari garantiti che possono essere venduti ad investitori in frazioni di svariato taglio. Tali mutui spesso offrono ratei e termini appetibili, ma la struttura delle disposizioni del prestito garantisce poca flessibilità.

Acquisto di un immobile residenziale

Le forme più comuni per la compravendita di immobili diversi da unità unifamiliare od edificio di piccole dimensioni ad uso monofamiliare, sono essenzialmente due: la proprietà in condominio (meglio conosciuto come "condo") o in cooperativa (detta più semplicemente "co-op").

Un condominio, non differentemente dall'Italia, garantisce all'acquirente la proprietà dell'appartamento e di una percentuale pro indivisa (in caratura millesimale) delle parti comuni. Questa è la forma di



proprietà immobiliare preferibile per un non-residente ed è l'unica per investitori. È, altresì, la forma più comune di proprietà in America per un appartamento.

Nel caso del "co-op", figura tipica di Manhattan, una società "cooperativa" acquista la proprietà dell'intero edificio, che poi suddivide in unità abitative e per ciascuna unità emette delle quote azionarie. Le quote sono poi vendute ad acquirenti che diventano così azionisti e proprietari. Ad ogni azionista viene dato in locazione l'uso esclusivo dell'unità abitativa fino a quando sia titolare delle azioni.

Sia condominio che co-op implicano diritti e obblighi comuni a tutti i comproprietari od azionisti. In condomini di un certo prestigio ed in tutte le co-op, l'acquirente deve innanzitutto ottenere, prima che possa aver luogo il rogito ma dopo la firma del compromesso, l'approvazione da parte del consiglio condominiale o del consiglio di amministrazione di una co-op. Le co-op richiedono notoriamente un processo di approvazione dell'acquirente più rigoroso e complesso che non i condomini e spesso limitano la possibilità di utilizzare un mutuo ad una percentuale spesso minore del 50% del prezzo di vendita.

In un condominio, invece, l'approvazione dell'acquirente si effettua mediante la rinuncia da parte del condominio a far valere il proprio diritto di veto all'acquisto.

In entrambi i casi, sia che si tratti di co-op o di condomini, l'acquirente deve dimostrare di poter provvedere al mantenimento dell'immobile, al pagamento delle spese condominiali e delle tasse immobiliari. Una domanda di approvazione ad un condominio o di accettazione di una co-op richiedono l'assistenza di un agente immobiliare e si compongono di vari parti, ma in particolare di una dichiarazione finanziaria dell'acquirente, di una copia delle più recenti dichiarazioni dei redditi e di lettere di presentazione di istituti bancari. In generale nelle più grandi città d'America ed in certe zone della periferia, le tasse immobiliari (con le quali vengono finanziati certi servizi locali e le scuole) sono più elevate che non in Italia. Nella città di New York, ad esempio, le spese condominiali sono solitamente più alte rispetto alla media delle spese condominiali italiane.

Chi acquista per la prima volta un immobile in grandi città degli Stati Uniti ed in particolare a New York sottovaluta spesso l'esborso necessario per comprare (o vendere) un immobile. Tra le spese si devono includere le tasse immobiliari, le imposte di trasferimento (o "imposte sul trasferimento di immobili"), la "flip tax" (che non è una vera e propria tassa ma bensì l'ammontare che chi vende deve pagare alla co-op per il trasferimento delle azioni), l'imposta su immobili di valore superiore al milione di dollari (c.d. mansion tax) (tipica di New York, ma non in tutte le città), i costi di finanziamento, la commissione all'agente immobiliare, la polizza assicurativa per assicurare la qualità del titolo di proprietà (che garantisce il valido ed effettivo trasferimento della proprietà all'acquirente), ricerche relative ad eventuali ipoteche od altri vizi del titolo di proprietà, spese legali ed ulteriori esborsi di minor rilievo. Un avvocato che abbia familiarità con la materia immobiliare, è in grado di prospettare all'acquirente tutte



le spese imprescindibili ed i criteri di valutazione più appropriati. È altresì compito dell'avvocato far svolgere gli accertamenti sul titolo, sulla congruità delle spese condominiali, ecc.

L'acquisto immobiliare avviene solitamente in due separati momenti: la firma del contratto di compravendita o compromesso, che spesso include ulteriori formalità (finanziamento, polizza assicurativa, risoluzioni di eventuali problemi con il titolo di proprietà, ecc.) e, successivamente, la "chiusura" o rogito, cioè il momento in cui il titolo di proprietà viene effettivamente trasferito all'acquirente. Il contratto di compravendita è solitamente composto da un modello standard e prestampato, e da un addendum (c.d. "rider") che contiene i punti negoziali di maggior rilievo. Come è facilmente apprezzabile, la parte giuridicamente più impegnativa consiste nella preparazione dei rider, anche se a volte una particolare clausola standard può diventare oggetto di prolungate trattative e revisioni, e alla fine può essere cancellata e emendata da una clausola sostitutiva che verrà inclusa nel rider.

Mentre non è necessario che il contratto di compravendita venga firmato contemporaneamente, o nello stesso luogo, il rogito, invece, richiede la presenza di entrambe le parti, o dei loro rappresentanti legali muniti di valida procura speciale da redigersi conformemente alla normativa dello Stato presso il quale si trova l'immobile.

Una volta ultimata la compravendita, sia di un condominio che di una co-op, vanno pagate mensilmente le spese condominiali e, nelle co-op, le tasse immobiliari.

Le leggi che regolano i condomini sono emesse dagli stati. Per esempio, nella città di New York, la materia è regolata dalla Legge sui Condomini (c.d. "Condominium Act") codificata nell'articolo 9 della legge di New York sui beni immobili. Le leggi relative alle co-op, invece, sono emanate dalla città di New York, di fatto l'unica che regoli tale forma giuridica.

Si tenga presente che la vendita di un immobile effettuata da uno straniero è soggetta ad una ritenuta fiscale federale corrispondente all'incirca al 10% del prezzo di vendita alla quale andranno poi sommate le tradizionali imposte locali (statali e/o cittadine).

Acquisto di un immobile commerciale

L'acquisto di un immobile commerciale richiama, nella sostanza, quanto indicato (inclusa l'imposta di trasferimento e le norme sulla trattenuta) per gli immobili residenziali, benché ovviamente non per uso abitativo. In genere l'acquisto di un immobile commerciale ruota attorno alle competenze di un insieme di professionisti del settore, quali avvocati con esperienza in materia immobiliare, agenti immobiliari, periti, agenti assicurativi, architetti, appaltatori e consulenti vari che s'interfacciano con gli uffici



amministrativi locali, siano statali o più spesso cittadini. Come per gli immobili residenziali in centri urbani, anche gli immobili commerciali sono talvolta gestiti come proprietà in cooperativa o condomini.

Locazioni commerciali

La maggior parte degli edifici adibiti ad uffici, negozi, o a centri commerciali sono acquistati e venduti in base alla loro capacità di generare utili. La proprietà immobiliare commerciale è una dei motori dell'economia e finanza statunitense e quindi, soprattutto nelle grandi città, i contratti di locazione sono negoziati fin nei minimi particolari e nella maggior parte dei casi vincolanti o con poche vie d'uscita per il locatore. Considerato che l'affitto di un locale commerciale, per esempio, sulla Madison Avenue a Manhattan (New York City) può ammontare a 1.000 dollari al piede quadrato, si converrà che l'intero processo di compravendita o locazione di un immobile commerciale richieda accorgimenti del tutto particolari.

Capita spesso di imbattersi in contratti di locazione di 80 o più pagine. La materia locativa commerciale è sostanzialmente lasciata alla negoziazione delle parti e da qui i lunghi contratti.

Gli elementi fondamentali di un contratto di locazione commerciale sono:

- La precisa descrizione dell'area da locarsi
- La durata del contratto
- L'ammontare pattuito per la locazione, in altre parole, l'affitto base, l'affitto a percentuale (da intendersi come l'affitto addizionale da pagarsi proporzionalmente al volume di affari, fino al raggiungimento di una determinata soglia di vendite), gli aggiustamenti dell'affitto base a conseguenza di aumenti delle imposte od altre spese di gestione, e i costi locativi ulteriori (quali imposte, spese assicurative, spese condominiali, ed altre spese relative ai locali locati, p.e. energia elettrica, riscaldamento e aria condizionata, ecc.)
- Le destinazioni d'uso dei locali permesse dal locatore

I servizi da fornirsi da parte del locatore (pulizie, acqua, riscaldamento, ventilazione ed aria condizionata, ascensore, etc.):

- Il regolamento sulla fornitura di elettricità, cioè se fornita dal locatore che ha il controllo dei contatori e se il locatario contratterà direttamente con la società fornitrice
- Il regolamento in materia di lavori di ristrutturazione dei locali, incluso un eventuale periodo durante il quale l'inquilino non dovrà pagare l'affitto durante i lavori di ristrutturazione iniziali (altrimenti detta "allowance")
- Gli obblighi di effettuare riparazioni
- La subordinazione della locazione ai diritti di locatori precedenti o prestatori d'ipoteca



- L'obbligo di dotarsi di e mantenere una polizza assicurativa che includa come beneficiario il locatore
- Il diritti delle parti nell'eventualità di sinistro od esproprio per pubblica utilità
- Il diritto o meno dell'inquilino di cedere il contratto di locazione o subaffittare ad una parte terza
- Il deposito cauzionale
- I rimedi nell'ipotesi di inadempimento da parte del conduttore di pagare l'affitto od effettuare le prestazioni a cui è tenuto da contratto
- Le conseguenze nel caso di inadempimento o bancarotta del conduttore

Una volta che locatore e conduttore abbiano perfezionato il contratto, sono vincolati da quanto in esso previsto. Qualora gli affari del conduttore non vadano come previsto ed il conduttore intenda risolvere il contratto, la mera riconsegna delle chiavi non sarà sufficiente ad evitare la responsabilità per inadempimento. Uno degli elementi più importanti da negoziare in un contratto di locazione commerciale è quindi la clausola di "cessione/sub-locazione", perché spesso l'unica via d'uscita per l'inquilino è trovare una parte terza che si prenda i locali, assieme ai diritti ed obblighi sullo stesso.

Si tenga conto, comunque, che la cessione del contratto o la sublocazione raramente comportano una completa liberatoria per il conduttore dalle obbligazioni previste da contratto. Spesso l'inquilino rimarrà obbligato in seconda battuta con il sub-affittuario.

Talvolta i contratti di locazione di locali commerciali consentono al conduttore di inserire una clausola detta "kick-out", che permette al conduttore di risolvere il contratto qualora le vendite non raggiungano una determinata soglia.

Più frequentemente l'unico modo per risolvere un contratto di locazione è di convenire il pagamento di una somma di denaro al locatore per risolvere il contratto anticipatamente. A seconda delle condizioni del mercato immobiliare, l'inquilino potrà dover versare una somma - oscillante tra le sei mensilità e le due annualità d'affitto - per convincere il locatore a risolvere il contratto e a liberare il conduttore dalle proprie obbligazioni contrattuali. La predetta soluzione è, spesso, meno gravosa rispetto all'alternativa di continuare con il contratto e subaffittare i locali. Si tenga presente che una cessione o sublocazione spesso comporta spese significative, quali gli onorari di agenti immobiliari, eventuali spese legali, affitto o spese di allestimento dei locali per l'ingresso del cessionario o del sub-locatario.

Poiché il contratto di locazione comporta obblighi a lungo termine, si consiglia di prestare molta attenzione a chi - persona fisica o giuridica - figurerà come conduttore nel contratto di locazione. I locatori esigono un deposito cauzionale il cui ammontare solitamente può varia dalle tre alle sei mensilità tuttavia nel caso di società di nuova costituzione o che sono controllate da società estere, o comunque che non abbiano negli Stati Uniti un valutazione di credito controllabile dal locatore, il deposito può arrivare ad un anno o anche due di affitto. Spesso il locatore può chiedere una garanzia



della casa madre in cambio di una diminuzione del deposito o, in alternativa, una lettera di credito in “stand-by”, cioè pagabile su richiesta del locatore. Si tenga altresì presente, al momento di valutare se presentare o meno una garanzia della casa madre invece di una lettera di credito, che se da un lato la garanzia della casa madre può apparire più semplice e non costosa, dall’altro in tal modo si assoggetta la casa madre alla giurisdizione dei tribunali statunitensi,così consentendo a terzi di poter agire nei confronti della casa madre ogni qualvolta la sussidiaria sia convenuta in giudizio.



7 - DIRITTI DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE

Introduzione: (Copyright, Brevetti, Marchi, ecc...)

Negli Stati Uniti d'America, la tutela dei Diritti della Proprietà intellettuale riveste un ruolo fondamentale per lo sviluppo sociale ed economico nazionale, tanto da essere riconosciuta a livello costituzionale. La normativa e la regolamentazione sul diritto d'autore, i brevetti d'invenzione, ed i marchi d'impresa, uniformandosi al mandato costituzionale, crea un diritto d'esclusiva, per lo più limitato nel tempo, e stabilisce le uniche limitazioni alla libera concorrenza che altrimenti informa il sistema economico e legale statunitense.

Gli Stati Uniti aderiscono a numerosi trattati ed organizzazioni internazionali in materia di riconoscimento e protezione della Proprietà Intellettuale. Vale la pena ricordare tra i tanti: la Convenzione di Parigi sulla Protezione della Proprietà Industriale, la Convenzione Universale sul diritto d'Autore (Universal Copyright Convention) la Convenzione di Berna, il Protocollo di Madrid, il Trattato di Parigi in materia di marchi d'impresa, e l'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale o WIPO/OMPI.

I Diritti della Proprietà intellettuale si suddividono in tre gruppi o categorie: il Diritto d'Autore (c.d. "Copyright") che protegge l'espressione di un'idea, i Brevetti (c.d. "Patents") che proteggono idee totalmente innovative e utili, ed i Marchi d'Impresa (c.d. "Trademark") che identificano l'origine di uno o più prodotti o servizi, principalmente a protezione del consumatore. Un discorso a parte può farsi per la protezione dei segreti commerciali od industriali.

Copyright

Lo U.S. Copyright Office [<http://www.copyright.gov/>] è l'ente federale preposto alla regolamentazione ed amministrazione dei diritti d'autore. La giurisdizione federale in questa materia è esclusiva e pertanto i singoli stati dell'unione non possono avere leggi che regolino, anche indirettamente, il diritto d'autore e quanto la legge federale protegge. Tanto meno le corti statali possono decidere questioni relative al diritto d'autore che è esclusivamente al giudizio delle corti federali.

Con l'adesione degli Stati Uniti alla Convenzione di Berna in diritto nazionale si è adeguato alla normativa del trattato. Ciò ha permesso non solo che la durata di un diritto d'autore sia, per esempio, la stessa che in Italia, ma altresì che il diritto di un autore italiano venga riconosciuto automaticamente anche negli Stati Uniti. Benché la Convenzione di Berna disponga l'eliminazione di ogni formalità per il riconoscimento di un diritto d'autore, gli Stati Uniti ancora richiedono, ma solo a motivi amministrativi,



l'ottenimento di un certificato di registrazione e fanno obbligo del deposito presso la Library of Congress (Biblioteca del Congresso), dell'opera che si registra.

La durata di un diritto d'autore

Nel caso l'autore sia noto e persona fisica, la durata di un diritto d'autore è pari alla vita dell'autore stesso e fino a 70 anni dopo la sua morte. Nel caso di autori anonimi o di persone giuridiche, la durata è di 95 anni dalla pubblicazione o 120 anni dalla creazione dell'opera non pubblicata (<http://www.copyright.gov/title17/92chap3.htm>).

Qualunque opera (<http://www.copyright.gov/circs/circ1.htm#wwp>) che abbia un minimo di originalità e non sia meramente un'idea o non abbia una funzionalità inscindibile dalla sua espressione, è protetta dal diritto d'autore statunitense. Il livello d'originalità richiesto è minimo e quindi qualunque opera che sia riproducibile può essere registrata. Per esempio, opere letterarie, musica, pittura, fotografie, opere tridimensionali come le sculture, software, e finanche il disegno di uno scafo di imbarcazione (<http://www.copyright.gov/vessels/>), sono tutte opere proteggibili e registrabili presso l'ufficio del Copyright.

Le formalità per la registrazione sono facilmente espletabili inviando al Copyright Office (<http://www.copyright.gov/mail.htm>) una domanda di registrazione ed utilizzando uno dei moduli (<http://www.copyright.gov/forms/>) corredati di ampie spiegazioni, ottenibili dall'ufficio stesso (<http://www.copyright.gov/forms/formrequest.htm>) e suddivisi per tipo di opera.

Una domanda di registrazione deve essere corredata, oltre che dalla copia dell'opera da proteggere (due copie in caso di opere pubblicate per la prima volta negli USA), dal pagamento delle tasse di deposito (<http://www.copyright.gov/docs/fees.htm>) che sono minime (attualmente -2004 - di \$30).

In genere ci vuole dai sei a dodici mesi per ricevere il certificato di registrazione, ma in caso d'urgenza, per esempio in caso sia necessario dare avvio ad azioni legali, è possibile chiedere una procedura accelerata pagando un supplemento (attualmente - 2004 - di \$500). Il certificato di registrazione del diritto d'autore oltre a dare certezza di quanto in esso viene riportato, in primo luogo chi sia l'autore ed chi il titolare del diritto, e ciò fino a prova contraria, dà diritto a varie agevolazioni di tipo procedurale in caso si debba procedere giudizialmente per la protezione del diritto stesso.

Le azioni legali per la protezione di un diritto d'autore sono di competenza delle corti federali, ma è necessario aver almeno depositato la domanda di registrazione dell'opera che si desidera proteggere giudizialmente prima di poter dare luogo ad una citazione in giudizio.



Brevetti (c.d. “Patents”)

Lo United States Patent and Trademark Office (in breve, USPTO), divisione brevetti (<http://www.uspto.gov/main/patents.htm>), è l'ente che a livello federale è responsabile per l'amministrazione della materia brevettuale. La legge federale è l'unica che può regolare la materia dei brevetti, così come nel caso dei Copyright e diversamente dai marchi d'impresa la cui materia è regolata sia a livello federale che statale. Pertanto, non solo gli stati dell'unione non possono legiferare in materia brevettuale, ma anche le corti civili statali non hanno giurisdizione quando sono coinvolti brevetti, perché questa è demandata esclusivamente alla giurisdizione federale e all'amministrazione, appunto, del USPTO.

I brevetti si suddividono (<http://www.uspto.gov/web/patents/types.htm>) in, brevetti d'invenzione od utilità (utility patent), brevetti per disegno ornamentale (design patent) e brevetti sulle piante (plant patent). Inoltre, per gli inventori che risiedono in una delle nazioni partecipanti alla convenzione internazionale, esiste il cosiddetto Brevetto Internazionale (di fatto una forma centralizzata per l'ottenimento di brevetti in più nazioni con una sola domanda).

Un brevetto, una volta concesso, crea un diritto d'esclusiva in capo al titolare dello stesso, che permette di escludere, per il periodo di durata del brevetto, l'uso in qualunque forma non autorizzata da parte di terzi negli Stati Uniti.

Perché un prodotto, disegno od una pianta possano essere brevettati, l'invenzione non può essere nota, né può esserne fatto uso commerciale prima del deposito della domanda di brevetto, e se l'invenzione è nota in altri paesi, la domanda negli Stati Uniti per l'ottenimento di un brevetto statunitense deve essere depositata non oltre 12 mesi dalla data in cui diviene nota in tale paese estero.

Brevetto d'Invenzione

L'Utility Patent (<http://www.uspto.gov/web/offices/pac/utility/utility.html>), che ha una durata di 20 anni dalla data della domanda, protegge tutte quelle invenzioni di nuovi prodotti o nuove forme di utilizzazione di prodotti già esistenti, che abbiano la caratteristica dell'assoluta innovazione, cioè una rottura con lo stato dell'arte noto al momento dell'invenzione stessa.

Brevetto Disegno Ornamentale

Design Patent (<http://www.uspto.gov/web/offices/pac/design/index.htm>), che ha una durata di 14 anni dalla data di concessione, è un brevetto che protegge non tanto l'utilità del prodotto, quanto un disegno



che deve essere innovativo ed ornamentale, cioè sono esclusi i disegni funzionali. Tali disegni possono essere relativi al prodotto stesso o che si applicano sul prodotto.

Brevetto per Piante

Il Plant Patent (<http://www.uspto.gov/web/offices/pac/plant/index.htm>), che come per i brevetti d'invenzione ha la durata di 20 anni dalla data di deposito della domanda di brevetto, viene concessa per l'invenzione o scoperta di una nuova specie di pianta riprodotta in forma sintetica e che non sia l'evoluzione di un tubero o una pianta che non coltivata.

Il USPTO, divisione brevetti, è l'ente preposto all'esame e concessione di un brevetto (<http://www.uspto.gov/main/patents.htm>). Un inventore può presentare la domanda di registrazione direttamente (se non residente negli Stati Uniti vi si dovrà però domiciliare) o tramite un agente brevettuale od un avvocato che siano iscritti all'albo negli USA. Lo USPTO, che gestisce centinaia di migliaia di nuove domande ogni anno, incoraggia l'uso del deposito e prosecuzione elettronica (<http://www.uspto.gov/ebc/efs/index.htm>) dei brevetti fornendo ampia informativa e moduli elettronici (<http://www.uspto.gov/web/forms/index.htm#startforms>) sul suo sito. Le tariffe amministrative, che possono variare di anno in anno, sono consultabili sul sito dello USPTO alla pagina tariffe brevetti (<http://www.uspto.gov/web/offices/ac/qs/ope/fee2004oct1.htm>).

Patent Cooperation Treaty

Infine, in base al Trattato per la Cooperazione in materia di Brevetti il Patent Cooperation Treaty, in breve PCT (<http://www.wipo.int/pct/en/>), è ora possibile fare un deposito unico che poi può essere esteso ad alcune o tutte le nazioni membri del Trattato (<http://www.uspto.gov/web/offices/pac/dapp/pctstate.pdf>). Gli Stati Uniti così come l'Italia sono tra i firmatari di tale trattato ed hanno designato delle divisioni all'interno dei loro rispettivi uffici brevetti per la gestione dei depositi di domande per brevetti internazionali. I PCT sono gestiti dal WIPO/OMPI (<http://www.wipo.int/>) che fornisce sul suo sito ogni genere d'informazione, generale o dettagliata che sia (http://www.wipo.int/pct/en/basic_facts/basic_facts.pdf).

Marchi d'Impresa

Lo United States Patent and Trademark Office (in breve, USPTO), divisione marchi (<http://www.uspto.gov/main/trademarks.html>) è l'ente che a livello federale è responsabile per l'amministrazione e concessione di registrazioni per marchi d'impresa. Differentemente dai brevetti e dal diritto d'autore, la legge federale in materia di marchi (un pò come è il caso dei marchi comunitari) convive con le leggi marchi dei vari stati degli Stati Uniti. La differenza di maggior rilievo tra le registrazioni statali e quella federale è data dalla protezione sull'intero territorio nazionale americano di un marchio federale e dalla giurisdizione dei tribunali federali.



Trademark e Service Mark

I marchi d'impresa si dividono in due grandi classi, marchi che distinguono prodotti (i "trademark") e quelli che distinguono i servizi (i "service mark" [<http://www.uspto.gov/web/offices/tac/tmep/1300.htm>]). La regolamentazione è la stessa per entrambi, così come la durata, di dieci anni dalla data di rilascio, rinnovabile alla scadenza se il marchio è ancora in uso negli Stati Uniti. Le differenze tra marchi per prodotti e quelli per servizi sorgono principalmente in materia della prova del loro uso in commercio negli Stati Uniti.

Parole, singole o in combinazione, simboli, e disegni, colori singoli o in combinazione, suoni o musiche, possono divenire oggetto di registrazione, così come la configurazione (non funzionale) di un prodotto o suo contenitore, o di un negozio o ristorante.

Prosecuzione domanda di registrazione

Lo USPTO esamina ogni deposito per la registrazione di un marchio federale con una procedura che dura in media circa diciotto mesi. Il proprietario di un marchio può registrarlo direttamente (se non residente negli Stati Uniti vi si dovrà però domiciliare) o per il tramite di un avvocato.

Lo USPTO, nella procedura di esame di un marchio, accerta, in primo luogo, che questo non si possa confondere con marchi già esistenti (ed in questo la normativa statunitense si distingue da quella di molte altre nazioni inclusa l'Italia) siano essi già registrati o solo allo stato di domanda. Pertanto è sempre opportuno che prima di procedere al deposito di un marchio negli Stati Uniti, se ne verifichi la disponibilità e ciò può essere fatto anche consultando il sito internet dello USPTO (<http://tess2.uspto.gov/bin/gate.exe?f=tess&state=ppp9i9.1.1>). Questa ricerca di priorità come anche quelle più dettagliate che si possono commissionare a società di servizio specializzate, non danno mai l'assoluta certezza che la registrazione di un marchio non venga rifiutata dallo USPTO o che sia oggetto di opposizione (di cui si parlerà in breve) di terzi. Tuttavia, una ricerca di disponibilità permette nella maggior parte dei casi, in particolare se viene esaminata da un legale, di avere un'idea delle difficoltà che il marchio potrà incontrare nella procedura di registrazione e quindi aiuta a decidere se procedere o meno con la domanda e la relativa spesa. Inoltre, in caso di un'azione legale da parte di terzi per supposta violazione dei diritti di un marchio registrato, l'aver condotto una ricerca di disponibilità può aiutare a limitare i danni eventualmente concessi al ricorrente.

L'ufficio marchi statunitense invita ad usare il sistema elettronico interattivo (<http://www.uspto.gov/teas/index.htm>) per i depositi marchi. Ciò non di meno è sempre possibile effettuare il deposito per posta, anche se i tempi possono allungarsi. Per la domanda di registrazione, benché non sia richiesto necessariamente l'uso di un modello standard, lo USPTO fornisce sul suo sito, la modulistica a compilazione interattiva (<http://www.uspto.gov/web/forms/index.htm#TM>) che aiuta il



depositante a non tralasciare alcuna delle informazioni necessarie per una valida domanda di registrazione.

L'accettazione di una domanda di registrazione è soggetta al pagamento delle tasse di deposito (<http://www.uspto.gov/web/offices/ac/qs/ope/fee2004oct1.htm#tm>) che variano al variare del numero di classi di prodotti e/o servizi per i quali si chiede la protezione. Inoltre, tasse di mantenimento sono dovute in occasione della dichiarazione di conferma che un marchio registrato è ancora in uso (ciò avviene tra il quinto ed il sesto anno dalla registrazione), e quindi al momento del rinnovo, allo scadere del decimo anno. Per una lista completa (<http://www.uspto.gov/main/howtofees.htm>), si rimanda l'utente al sito dello USPTO.

Opposizione di Terzi alla Registrazione

Una domanda di registrazione che ha superato l'esame dell'ufficio marchi viene pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale marchi (<http://www.uspto.gov/web/trademarks/tmog/>) per dare la possibilità a terzi interessati di fare Opposizione alla registrazione. Il termine per l'opposizione è di trenta giorni dalla data di pubblicazione. In caso di opposizione, la domanda di registrazione viene sospesa e s'instaura un procedimento amministrativo (simile ad una causa civile) innanzi al Trademark Trial and Appeal Board (in breve TTAB) (<http://www.uspto.gov/web/offices/dcom/ttab/>) che ha due gradi di giudizio, oltre alla possibilità di un appello alla corte federale. Anche questa procedura può essere amministrata elettronicamente (<http://estta.uspto.gov/filing-type.jsp>) sul sito del TTAB.

Uso in Commercio del Marchio d'Impresa

Un principio fondamentale del diritto statunitense in materia di registrazione, mantenimento e protezione dei marchi d'impresa, è quello dell'uso del marchio in commercio negli Stati Uniti o tra gli Stati Uniti ed un'altra nazione. Questo è un particolare abbastanza singolare del diritto Americano, che non permette la registrazione di un marchio a meno di non provarne l'uso dichiarandolo sotto giuramento e dandone prova con campioni che mostrino il marchio come usato su prodotti o per servizi. Unica eccezione alla necessità di fornire prova d'uso per ottenere la registrazione, si ha nel caso di domande che si basino su una registrazione concessa in una delle nazioni facenti parte della Convenzione di Parigi, come per esempio l'Italia e l'Unione Europea. Per domande cosiddette Convenzionali, è però necessario fornire copia conforme del certificato della registrazione estera con traduzione inglese asseverata. L'uso del marchio in commercio negli Stati Uniti, tuttavia, rimane una necessità precipua perché in mancanza non sarà possibile esercitare legalmente i diritti che derivano dall'ottenimento di una registrazione marchi statunitense.

Protocollo di Madrid



Con l'accesso degli Stati Uniti al Protocollo di Madrid (<http://www.uspto.gov/web/trademarks/madrid/madridindex.htm>), è ora possibile far estendere una registrazione internazionale ottenuta tramite il WIPO/OMPI attraverso l'ufficio marchi d'origine del richiedente, per esempio attraverso l'ufficio marchi Italiano. Ciò se da un lato ha il vantaggio che la parte richiedente non deve riprodurre i documenti di deposito, tuttavia, non cambia la procedura che alla quale la domanda internazionale estesa agli Stati Uniti verrà sottoposta. Può quindi divenire necessario al momento di un'obiezione d'ufficio od opposizione di terzi che la pratica sia gestita da un legale negli Stati Uniti.

Trade Secrets (Segreti Commerciali)

Forse l'esempio più famoso della protezione dei segreti commerciali od industriali (c.d. "Trade Secrets") è la ricetta per lo sciroppo della Coca Cola che dalla sua prima ed originale formulazione è appunto protetto come segreto.

Il Trade Secret si distingue dalle altre forme di protezione della proprietà industriale cioè, dai diritto d'autore, brevetti e marchi d'impresa, perché può durare fino a quando il segreto non venga scoperto legalmente. L'esclusività delle altre forme di protezione della proprietà intellettuale è limitata nel tempo, perché sono volte a far progredire lo sviluppo di nuove idee o dell'espressione di tale idee. I Trade Secrets, invece, nulla contribuiscono alla conoscenza pubblica e proteggono un segreto il cui titolare o non vuole o non può brevettare o proteggere in altra forma.

Proprio perché da un segreto non ne deriva un beneficio pubblico, la sua protezione è più complessa, ma è, ciò non di meno, possibile poiché prima il diritto comune e poi le leggi dei singoli stati hanno con il tempo voluto riconoscerne la validità economica di un segreto.

Ogni stato ha una sua legge in materia di Trade Secrets e quindi può variare da stato a stato ed alcuni stati ancora fanno unicamente riferimento al diritto comune. Tuttavia, la maggior parte degli stati, ben 42, hanno adottato una legge che si basa o riproduce un modello standard (<http://www.law.upenn.edu/bll/ulc/fnact99/1980s/utsa85.htm>).

In base a tale standard, qualunque informazione, anche una lista di clienti od una formula, può essere protetta come segreto se da tale informazione ne derivi un reale e provabile vantaggio economico per il suo titolare, il segreto sia veramente tale e chi ne chiede la protezione abbia fatto quanto ragionevolmente necessario - a seconda dei casi - per proteggere il segreto.

La legge sui Trade Secrets permette di impedire a terzi che ne siano venuti a conoscenza in maniera illegale o in contravvenzione alla legge, di fare uso di tali informazioni ed inoltre permette il recupero dei danni sostenuti.



Protezione IP Presso Le Dogane Statunitensi

Un vantaggio immediatamente collegabile alla registrazione negli Stati Uniti di un marchio d'impresa, o di un Copyright, ed anche di un brevetto, è legato alla possibilità di ottenere la collaborazione delle Dogane Statunitensi cioè U.S. Customs and Border Protection.

La normativa sulla protezione dei Diritti della Proprietà intellettuale dà mandato alle Dogane (http://www.customs.ustreas.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ipr/) d'intervenire per bloccare prodotti in importazione che contraffanno un marchio o un diritto d'autore registrati in questa nazione.

Per questo le Dogane hanno emanato delle procedure doganali (<http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/toolbox/publications/trade/howprotectipr.ctt/howprotectipr.doc>) che permettono di registrare, dietro pagamento di una tassa amministrativa, un marchio o un diritto d'autore depositandone i certificati di registrazione.

Utilizzando il testo consigliato dalle Dogane per il deposito di un certificato di registrazione marchi (http://www.customs.ustreas.gov/linkhandler/cgov/import/commercial_enforcement/ipr/trademarkRecordationTemplate.ctt/trademarkRecordationTemplate.doc) o di un certificato di copyright (http://www.customs.ustreas.gov/linkhandler/cgov/import/commercial_enforcement/ipr/copyrightRecordationTemplate.ctt/copyrightRecordationTemplate.doc) il titolare di tali diritti può richiedere l'intervento delle Dogane e queste stesse possono di loro iniziativa fermare un'importazione se ritengono che i marchi riportati sul prodotto non siano originali o se l'importatore non sia tra quelli elencati come importatori autorizzati da parte del titolare del diritto al momento del deposito con le Dogane.

L'intervento delle Dogane si è rivelato spesso di grandissima utilità ed efficacia e grandi quantitativi di merci contraffatte o copie non autorizzate sono state sequestrate (http://www.customs.ustreas.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ipr/seizure/) in importazione e quindi distrutte. Tuttavia, l'efficacia delle Dogane in questo settore deve essere adeguatamente stimolata e supportata, solitamente mediante l'intervento dei legali che seguono il settore della contraffazione. Non basta, infatti, aver depositato la registrazione marchi o copyright, è altresì consigliabile mantenere aggiornate le informazioni registrate con le Dogane e tenere corsi di aggiornamento dei doganieri incaricati di questa attività affinché possano distinguere, per esempio, prodotti contraffatti da quelli originali.



8 - IMPORTARE NEGLI STATI UNITI

Introduzione

In materia di esportazioni ed importazioni negli Stati Uniti sono numerose le leggi ed i regolamenti che regolano i vari aspetti. Quindi, in questo capitolo, si indicheranno le linee guida che un esportatore italiano deve seguire per evitare problemi al momento di far entrare la merce negli Stati Uniti.

Si tenga altresì presente che dopo gli attentati terroristici dell'11 settembre 2001 nelle città di New York e Washington D.C., la sicurezza nazionale è divenuta il centro d'attenzione anche delle autorità preposte al commercio estero e della legislazione in questa materia.

Enti Preposti

Le seguenti agenzie governative sono coinvolte a differente titolo con la normativa ed i regolamenti applicabili all'importazione di merci negli Stati Uniti:

- Le Dogane (www.customs.gov)
- La Food and Drug Administration (FDA) (www.fda.gov)
- La Federal Trade Commission (FTC) (www.ftc.gov)
- Il Consumer Products Safety Commission (CPSC) (www.cpsc.gov)

Le Dogane

Subito dopo l'11 settembre 2001 il Servizio delle Dogane degli Stati Uniti (il " U.S. Customs and Border Protection") (www.customs.gov) ha subito notevoli cambiamenti a partire dalla competenza amministrativa che è stata spostata dal ministero del commercio a quello della sicurezza nazionale. Se in passato a chi esportava negli Stati Uniti era consigliabile assumere un'agente doganale (c.d. "Customs Broker") competente e con esperienza specifica nel settore d'interesse, oggi è assolutamente essenziale. Ugualmente importante è familiarizzarsi con le principali regole che controllano le importazioni negli Stati Uniti.

Classificazione Merci

Uno dei punti principali che si devono considerare per le esportazioni dall'Italia verso gli Stati Uniti è quello relativo alla classificazione della merce in quanto è determinante ai fini dei dazi. La Harmonized Tariff Schedule of the United States il c.d. HTSUS [<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>], cioè il prontuario per la classificazione ed imposizione dei dazi, fu elaborato dal servizio doganale



statunitense negli anni '70 cercando di armonizzare il sistema nazionale d'identificazione americano con quello utilizzato in Europa.

I prodotti in importazione vengono classificati nello HTSUS principalmente in base alla loro identità e ai contenuti. La categoria o categorie d'appartenenza devono essere indicate nel compilare le dichiarazioni doganali utilizzando i codici e le descrizioni HTSUS.

Le Dogane pubblicano dei Regolamenti Attuativi per assistere gli importatori nella determinazione della categoria d'appartenenza dei loro prodotti. Inoltre, le Dogane pubblicano le decisioni amministrative quando queste possono fungere da precedente esplicativo per altri importatori in simili condizioni. Infine, proprio per evitare errori che possono risultare in pesanti sanzioni ed ammende, è possibile ottenere pareri previ, sia vincolanti che non per l'amministrazione doganale, spesso nel giro di trenta giorni dalla richiesta.

La determinazione della classificazione d'appartenenza è un processo abbastanza complicato e non sempre del tutto logico. È suggeribile, quindi, di rivolgersi fin dall'inizio ad un consulente doganale con esperienza nel settore specifico del prodotto che s'intende importare negli Stati Uniti.

Come detto, eventuali errori nel classificare i prodotti in importazione, anche se commessi in buona fede, possono risultare estremamente onerosi per l'entità che viene dichiarata quale importatrice. Le Dogane nel rilevare un'incorretta classificazione possono decidere, a secondo della gravità accertabile, di dare luogo ad un'azione giudiziaria nei confronti dell'importatore, con la possibilità che le importazioni della società o prodotti in questione possano essere soggette a lunghi ritardi. Inoltre, in base al Customs Modernization Act, l'importatore ha l'onere di provare che si è comportato in modo corretto e non è stato negligente. L'amministrazione doganale ha quindi un vantaggio procedurale non indifferente e qualora fosse convinta che c'è stata negligenza, le ammende possono divenire piuttosto salate. In caso di dubbio è sempre consigliabile ottenere un parere preventivo dalle Dogane.

Valorizzazione Merce

Altro punto di grande rilevanza in materia doganale per evitare inconvenienti in importazione, è sicuramente quello relativo alla valorizzazione della merce in importazione.

Disposizioni in Generale

Per ogni prodotto classificato nella dichiarazione doganale si dovrà indicare il relativo valore. Un'errata valorizzazione rappresenta il rischio di maggiore importanza nell'importazione di merci negli Stati Uniti. Infatti, in base al Customs Modernization Act, l'importatore ha l'onere di provare di aver usato la "debita attenzione nell'importare, classificare e valorizzare" le merci, in caso contrario qualora



l'amministrazione consideri l'importatore negligente, le sanzioni e ammende divengo piuttosto onerose e possono includere delle penali, oltre ad interessi su dazi non pagati o pagati in misura inferiore.

Valorizzazione

L'errore più frequente è quello d'indicare quale valore della merce importata il prezzo riportato nella fattura commerciale. Tuttavia, benché il prezzo commerciale sia il metodo più comune per dichiarare il valore della merce in importazione, è comunque solo uno dei cinque metodi utilizzati dalle Dogane statunitensi per stabilire il valore di un prodotto, cioè la valorizzazione per l'imposizione dei dazi.

Pertanto, qualora le Dogane avessero motivo di credere che il prezzo in fattura non rappresenti adeguatamente il valore reale della merce importata, hanno ampia discrezionalità su come stabilire il valore sul quale imporre i dazi. In ultima analisi, sono le Dogane ad avere il coltello dalla parte del manico.

Per evitare ogni difficoltà si raccomanda di:

- Mantenere aggiornati i registri e la documentazione societaria, amministrativa e di contabilità industriale
- Rivolgersi ad uno spedizioniere accreditato e con specifica conoscenza del tipo di merce da importare
- Consultare un legale con esperienza in materia doganale, qualora in dubbio su come stabilire la valorizzazione della merce in esportazione.

Come nel caso della classificazione, anche in materia di valorizzazione è possibile ottenere un parere previo da parte del servizio doganale ed evitare così di correre rischi inutili.

Per maggiori informazioni riguardo le procedure alternative per stabilire il corretto valore della merce in importazione, si veda la pubblicazione Customs Value (www.customs.gov/ImageCache/cgov/content/laws/informed_5fcompliance_5freqs/icp001r2_2epdf/v1/icp001r2.pdf).

Società affiliate e “transfer price”

Un area d'indagine nella quale la Dogana statunitense è molto rigorosa, in particolare riguardo ai prodotti di lusso o prodotti elettronici, è quella delle vendite intergruppo. Per coloro che esportano negli Stati Uniti distribuendo attraverso una società controllata od affiliata in questa nazione, il prezzo di vendita tra le società parte dello stesso gruppo, cioè il prezzo di trasferimento intergruppo o il cosiddetto “transfer price”, potrà essere considerato sospetto dalle Dogane nei seguenti casi:



Distributore o Agente

Distribuzione negli Stati Uniti attraverso una società controllata che non può decidere indipendentemente come vendere negli Stati Uniti e a che prezzo vendere in questa nazione, qualora, per di più, la documentazione relativa alla funzione commerciale resti presso la capogruppo/produttore in Italia, le Dogane ai fini del calcolo dazi, potrebbero considerare la società Americana controllata alla stregua di un agente di commercio. Ne conseguirebbe che gli utili della controllata/agente verrebbero considerati come una commissione sulle vendite e quindi da includersi nella valorizzazione della merce in importazione. Ciò farebbe crescere il valore di base e di conseguenza il dazio. In altre parole, invece di pagare il dazio sul prezzo di trasferimento dal fabbricante al distributore statunitense, come sarebbe più normale, il dazio verrebbe stabilito sul prezzo di vendita dal distributore/agente al cliente finale.

Per cercare di evitare questo potenziale rischio, è consigliabile strutturare il rapporto in modo tale da poter sempre dimostrare alle Dogane due autentiche vendite.

Le Dogane per determinare se il rapporto tra produttore ed il suo distributore negli Stati Uniti sia reale e non un rapporto d'agenzia, prende in considerazione vari elementi, tra i quali:

- Politiche per la determinazione dei prezzi tra le due entità
- Trasferimento reale del rischio di perdite al distributore
- Chi si occupa dell'assistenza ai clienti
- Chi prepara la documentazione, fatture, documenti d'importazione ecc.
- Se le stesse persone gestiscono entrambe le società

Prezzi intergruppo

Le Dogane partono dal presupposto che i prezzi tra società di uno stesso gruppo non vengono solitamente stabiliti alla stregua dei prezzi per i prodotti destinati a terzi. Per questo motivo è consigliabile far effettuare uno studio da un consulente con esperienza al riguardo per verificare che il prezzo di vendita tra società collegate o di uno stesso gruppo sia congruo. I contenuti di un tale studio così come l'accertamento che viene fatto in casi di questo genere dalle Dogane, sono troppo complessi per essere spiegati in questa sede. Tuttavia, è importante che un esportatore valuti la problematica del "transfer pricing" con anticipo e comunque prima di dare inizio alle importazioni negli Stati Uniti. Infatti un accertamento da parte delle Dogane, anche se alla fine si determi che il prezzo intergruppo è congruo, è un processo molto lungo, costoso, e che può tenere in sospenso l'esportazione in questa nazione per svariati anni.

Etichettatura



Con poche eccezioni, tutti i prodotti che vengono importati negli Stati Uniti devono essere appropriatamente etichettati e se non lo sono, le Dogane possono, a secondo dei casi, rifiutarne l'importazione o sequestrarli e farli distruggere.

Per ogni prodotto ci sono norme e regolamenti particolari; tuttavia, quelli di maggior rilevanza, non solo per la loro severità, sono relative ai prodotti alimentari e tessili.

Etichettatura dei Prodotti Alimentari

Il Food and Drug Administration (FDA) detta regolamenti inderogabili e molti dettagliati in quanto alle etichette dei generi alimentari.

L'etichetta di un alimento deve contenere obbligatoriamente le seguenti informazioni:

- Identità della merce
- Quantità netta
- Ingredienti
- Nome ed indirizzo del fabbricante, o dell'imballatore o distributore
- Informazioni nutrizionali (salvo prodotti esentati)

Tutte le informazioni che devono comparire sull'etichetta sono soggette a norme specifiche presentate nei vari regolamenti emanati dalla FDA, tra le più importanti ricordiamo:

- L'identità della merce deve essere indicata con il nome comune o corrente dell'alimento e deve comparire in inglese ed in grassetto sul PDP cioè il riquadro principale dell'etichetta (Principal Display Panel, da cui "PDP"). Inoltre la dimensione di questa scritta deve avere un rapporto ragionevole con la scritta di maggior dimensioni presente nel PDP. In genere deve essere di dimensioni almeno pari alla metà della scritta più grande presente sull'etichetta
- La quantità o peso netto del contenuto dell'alimento deve apparire anch'essa sul PDP, in grassetto, ben in vista, di facile lettera, e ben contrastata in rispetto alle altre informazioni presenti nel PDP. L'indicazione del peso netto deve essere collocata nel terzo inferiore della superficie del PDP e soddisfare le norme riguardanti i caratteri di stampa e le dimensioni
- Le abbreviazioni che possono essere utilizzate per indicare la quantità netta, sono: "weight: wt; ounce: oz; pound : lb ; gallon : gl ; pint: pt ; quart: qt ; fluid: fl."
- Gli ingredienti devono essere elencati, identificati con il loro nome comune, e in ordine decrescente in base alla quantità impiegata nel prodotto.

Le informazioni sul produttore devono comprendere il nome e la sede dell'azienda con indirizzo, città o comune, provincia, stato e codice di avviamento postale di fabbricante, imballatore o distributore. Questi dati devono apparire nel riquadro informativo cioè in quella parte dell'etichetta altra che il PDP e



che solitamente si trova nella parte posteriore della confezione o su di un lato. Se l'indirizzo fornito è quello dell'importatore o del distributore, il nome deve essere preceduto da una dicitura del tipo «manufactured for» (cioè fabbricato per conto di) o «distributed by» (distribuito da).

Le informazioni nutrizionali dell'alimento devono essere riportate in base alle dettagliate regole di etichettatura dei cibi risalenti al 1993. Alcuni alimenti ne sono esentati purché in etichetta non si faccia alcun riferimento al valore nutrizionale dell'alimento stesso, altrimenti devono obbligatoriamente sottostare alle norme sulle informazioni nutrizionali.

Il riquadro relativo ai dati nutrizionali, se necessario, deve includere le seguenti informazioni:

- Porzione
- Calorie complessive
- Calorie fornite dai grassi
- Grassi complessivi
- Grassi saturi
- Colesterolo
- Sodio
- Carboidrati complessivi
- Fibre alimentari
- Zuccheri
- Proteine
- Vitamine

Non è necessario fornire le informazioni nutrizionali se l'alimento contiene quantità insignificanti di tutte le sostanze citate. Si può, invece, utilizzare una formula modificata se il cibo contiene quantità insignificanti di sette o più delle componenti alimentari obbligatorie, una delle quali deve essere la quantità complessiva di calorie. «Insignificanti» significa che sull'etichetta nutrizionale si potrebbe scrivere «zero» o, per quanto riguarda i carboidrati complessivi, le fibre alimentari e le proteine, «meno di un grammo».

Esistono anche delle regole precise che determinano il formato e la posizione del riquadro con le informazioni nutrizionali.

Requisiti supplementari per l'etichettatura degli alimenti

Il PDP sull'etichetta deve essere abbastanza grande da contenere tutte le informazioni obbligatorie con chiarezza e ben evidenziate e si devono evitare elementi che possano creare confusione. Quando le



confezioni hanno PDP alternativi, cioè due facciate della stessa etichetta, quelle informazioni devono obbligatoriamente essere presenti su ciascuno di essi.

Le lingue straniere possono essere impiegate per le etichette dei cibi destinati al mercato americano, ma le informazioni sul PDP devono essere in inglese. Se un PDP alternativo è in lingua straniera, deve contenere anch'esso tutte le informazioni obbligatorie.

Etichettatura di altri prodotti

Requisiti specifici esistono per la etichettatura di prodotti di bellezza o per la casa. Le informazioni obbligatorie sulle etichette per questi prodotti sono simili a quelle previste per i generi alimentari. Le etichette di questi prodotti devono includere:

- Il tipo di merce
- Nome e sede del fabbricante, imballatore o distributore
- Quantità netta del contenuto (se applicabile)
- Peso netto di porzioni, dosi o quantità d'uso (se applicabile)
- Composizione, istruzioni lavaggio, asciugatura e stiratura dei prodotti tessili
- (il cosiddetto "Care Labeling")

Come già detto, anche i prodotti tessili sono soggetti a numerose norme in fatto di etichettatura, in questo caso emesse dalla FTC. Esse riguardano la composizione del tessuto, le istruzioni per il lavaggio e la dichiarazione della presenza di certi materiali.

Composizione del tessuto

Il Textile Fiber Products Identification Act (<http://www.ftc.gov/os/statutes/textile/textlact.htm>) della FTC impone che sui prodotti tessili vengano riportate chiaramente le seguenti informazioni:

- Il nome generico e la percentuale, in base al peso, delle diverse fibre che compongono il prodotto tessile, a eccezione di quelle ornamentali
- Il nome del fabbricante o il nome o numero d'identificazione registrato (che viene fornito dalla Federal Trade Commission) di una o più delle persone che commerciano o trattino il prodotto tessile
- Il nome della nazione in cui l'articolo è stato trattato o fabbricato.

Questa legge si applica solo ad alcuni prodotti tessili, tra cui capi d'abbigliamento e relativi accessori, lenzuola, tende, tovaglie e tovaglioli, asciugamani, ombrelli, bandiere, cuscini, stoffe, fodere di poltrone o divani, sacchi a pelo e articoli affini.



I regolamenti dispongono che il prodotto sia dotato di un'etichetta con le informazioni richieste e in una posizione ben precisa. La nazione d'origine e i dati sulla composizione devono apparire sulla parte anteriore dell'etichetta, mentre le informazioni sul lavaggio possono trovarsi sul retro.

Lana/Pelliccia

Ogni prodotto che contenga della lana (ad eccezione fatta per moquette, tappeti, stuoie e tappezzeria) ne deve indicare il contenuto percentuale.

Analogamente, ogni capo d'abbigliamento in pelliccia o che contenga pelliccia deve indicarlo in etichetta.

Istruzioni per il lavaggio, l'asciugatura e la stiratura dei tessuti

Per l'abbigliamento ed alcuni altri prodotti tessili, le istruzioni per il lavaggio, devono essere riportati su un'etichetta che sia sufficientemente in vista per il consumatore. I regolamenti prevedono i simboli da utilizzare sull'etichetta nonché altre disposizioni in merito all'etichetta stessa.

L'etichetta con le istruzioni per il lavaggio del prodotto deve essere apposta in maniera che non sia facilmente removibile e deve rimanere leggibile per la durata dell'articolo stesso.

Nazione d'Origine

L'indicazione della nazione d'origine di un prodotto è un requisito obbligatorio per i prodotti venduti negli Stati Uniti ed un'informazione richiesta nella dichiarazione doganale.

I regolamenti doganali prevedono che l'indicazione della nazione d'origine sia apposta in sul prodotto in posizione ben visibile, leggibile ed in maniera sufficientemente permanente affinché possa giungere inalterata fino all'acquirente finale del prodotto. Inoltre, il nome della nazione d'origine deve essere preceduto dal termine «made in» o «product of».

Per certi prodotti che sono difficili da etichettare quali, per esempio, il legname, la tela da sacchi, il cellofan e celluloidi in fogli, fasce o strisce, ed anche i prodotti naturali allo stato originale, come frutta e verdura, animali vivi o morti, pesce e volatili, la nazione d'origine deve essere riportata sul contenitore e solo in rari casi in cui non vi sia un contenitore, la dichiarazione potrà essere effettuata solo sui documenti d'importazione.

Determinazione della nazione d'origine



Individuare quale sia la nazione d'origine di un prodotto non è sempre cosa facile, in particolare se questo viene fabbricato in differenti nazioni.

Nella maggior parte dei casi (con qualche eccezione, per esempio per i prodotti tessili e i capi d'abbigliamento che sottostanno a norme particolari), la nazione d'origine di un prodotto è quella nella quale il prodotto è ricavato o prodotto per intero. Se non è possibile determinarlo, allora si cercherà d'identificare la nazione dove il prodotto viene fabbricato esclusivamente con materiali nazionali, o se anche questo metodo non si può applicare, la nazione d'origine, in base a specifiche norme, è quella presso la quale il prodotto è sottoposto ad una manipolazione tale da cambiarne la classificazione tariffaria d'importazione.

Per i prodotti tessili e l'abbigliamento i regolamenti dettano dei metodi particolari per la determinazione della nazione d'origine. Questa può essere quella nella quale il prodotto è stato ricavato o prodotto per intero; oppure la nazione nella quale ogni materiale estero utilizzato nel prodotto è sottoposto ad una manipolazione tale da cambiarne la classificazione tariffaria d'importazione. Se neanche con questo ultimo metodo è possibile determinare la nazione d'origine, allora per i tessili a maglia, la nazione d'origine sarà quella in cui sono stati lavorati; mentre per gli altri prodotti, sarà la nazione in cui sono stati interamente assemblati.

Se il prodotto non è stato fabbricato per intero in una sola nazione, allora la nazione d'origine è quella in cui si è verificata la parte più importante del processo di assemblaggio o fabbricazione.

Infine, se la nazione d'origine non può essere determinata in base a nessuno dei sopraccitati metodi, allora si considererà la nazione d'origine del prodotto l'ultima presso la quale si è verificato un importante processo di fabbricazione.

Indicazione della nazione d'origine sul contenitore

Se un prodotto è esonerato dalle norme sull'etichettatura, sarà il contenitore in cui il prodotto giunge all'acquirente finale che recherà l'indicazione della nazione d'origine e ciò indipendentemente se il prodotto in questione rechi anch'esso la dicitura della nazione d'origine. Inoltre, se il contenitore riporta il nome e l'indirizzo di un importatore, distributore o altra persona o società negli Stati Uniti, come spesso accade per gli alimenti, la nazione d'origine deve essere indicata accanto all'indirizzo americano con una scritta del tipo "Contents made in Italy" o "Content Product of Italy".

Si tenga infine presente che dalla determinazione della nazione d'origine possono scaturirne conseguenze sull'ammontare dei dazi e delle eventuali quote in importazione.

Sanzioni amministrative per erronea etichettatura



La contravvenzione delle norme sull'etichettatura dei prodotti ed in particolare della dichiarazione della nazione d'origine, può causare ritardi nella procedura di importazione ma anche sanzioni più serie che possono culminare nel sequestro definitivo e distruzione del prodotto sequestrato. È sufficiente che un ispettore doganale abbia un fondato motivo per credere che una legge o regolamento doganale siano stati violati perché possa far scattare delle indagini ed il diniego all'importazione. Un sequestro può anche essere comminato dopo che il prodotto sia stato ammesso negli Stati Uniti e si trovi già in distribuzione o presso i rivenditori al dettaglio.

Se un articolo non è correttamente etichettato al momento dell'importazione, anche se si tratta di un errore non intenzionale, l'importatore verrà sanzionato con l'imposizione di un dazio pari al dieci per cento (10%) del valore doganale del prodotto a meno che lo stesso non venga ri-esportato, distrutto o etichettato correttamente sotto la supervisione doganale (a secondo della serietà dell'errore e recidiva, la dogana può scegliere uno qualunque di queste contravvenzioni).

Nel caso di un primo errore, le dogane solitamente danno la possibilità all'importatore di correggere l'etichetta o di sostituirla con una nuova, o di ri-esportare il prodotto.

La pena massima in caso di frode equivale al valore che il prodotto ha sul mercato statunitense. La multa massima per negligenza grave sarà pari al minore tra il valore di mercato del prodotto negli Stati Uniti e il quadruplo dei dazi legittimamente imponibili, incluse tasse e spese doganali. Nel caso di negligenza la multa massima imponibile sarà pari al valore di mercato sempre negli Stati Uniti, ed il doppio dei dazi, tasse e spese doganali.

Requisiti per la sicurezza del consumatore

In base ai regolamenti del "Consumer Products Safety Commission" (www.cpsc.gov) le etichette di certi prodotti, tra i quali in particolare certi tipi di giocattoli e prodotti per bambini, biciclette, tessuti infiammabili, materiale utilizzato in campo artistico, accendini, sostanze chimiche per la pulizia della casa, devono riportare degli "avvisi di sicurezza" ed una certificazione. È sempre opportuno controllare con il CPSC prima d'importare un prodotto per assicurarsi che il prodotto sia a norma.

9 - NORMATIVA DEL LAVORO

Introduzione

Il lavoro subordinato negli Stati Uniti non differentemente da molte altre nazioni, non ultima l'Italia, è strettamente legato a valutazioni d'interesse pubblico dalle quali ne deriva la particolare



regolamentazione in materia di lavoro in generale, di salario minimo, e di trattamento non discriminatorio dei lavoratori.

Il sistema del lavoro statunitense permette una certa flessibilità ed è comunque basato sul principio della mobilità lavorativa, ciò non di meno, è protettivo dei diritti dell'individuo nonché di quelli collettivi, ed è altamente regolamentato, con differenze non di poco conto tra Stato e Stato dell'Unione. È quindi sempre consigliabile consultare un avvocato *jus lavorista* che possa illustrare adeguatamente la materia ed assistere l'imprenditore ad evitare i rischi tipici del sistema.

Leggi Federali e Statali

La legislazione americana sia a livello Federale che Statale, regola ogni singolo aspetto del rapporto tra lavoratore e datore di lavoro. Pertanto, a meno che le parti non si siano diversamente accordate oralmente o per iscritto, la normativa contrattuale consente, sia al datore di lavoro che al lavoratore, la possibilità di risolvere in qualsiasi momento il rapporto lavorativo in essere. Tuttavia, leggi e regolamenti intervengono in materia di ricerca ed assunzione del personale, retribuzione, orario di lavoro, previdenza ed indennità di lavoro, ambiente di lavoro, norme di comportamento e contro le ritorsioni, licenziamento per esuberi e risoluzione del rapporto.

Per esempio, nella maggior parte dei casi, un lavoratore che presti servizio a tempo pieno deve essere assunto e messo a contributi come lavoratore subordinato e non può essere, invece, trattato alla stregua di un prestatore d'opera indipendente, anche se ciò possa essere quanto desideri il prestatore d'opera o quanto disponga un contratto che definisca consulente quello che in realtà la legge considera un dipendente.

Alcune leggi e regolamenti in materia del lavoro sono estremamente dettagliate, per esempio i regolamenti sui minimi salariali e gli straordinari, altre leggi, invece, stabiliscono principi generali ad ampio respiro che proibiscono certi tipi di comportamenti dei datori di lavoro e dei loro rappresentanti (quali, manager, consulenti, ecc.), a salvaguardia del lavoratore sia esso già dipendente od alla ricerca di un lavoro.

Norme in materia di Discriminazione

La normativa in materia di discriminazione per età, razza, credo religioso, colore della pelle, origine, sesso, invalidità, stato civile, maternità, preferenze sessuali o cittadinanza, è di grande rilevanza e permea tutta la normativa in materia del lavoro. Deve farsi attenzione, in particolare, alle differenti sensibilità, usi, costumi e circostanze sociali, che possono differenziare l'Italia dagli Stati Uniti, in quanto a comportamenti che in questa nazione sono sanzionabili civilmente. Questo è tanto più vero se si considera che negli Stati Uniti azioni civili di rivalsa sono più comuni che in Italia ed i risarcimenti per danni anche morali, possono essere molto elevati.



Ad un'azienda straniera che intenda stabilire una filiale o sussidiaria negli Stati Uniti è consigliabile che si familiarizzi non solo con la normativa, regolamentazione e giurisprudenza in materia del lavoro, ma anche con usi e costumi locali, in particolare se intenda trasferire dirigenti e/o lavoratori stranieri non usi al sistema americano. Di fatto è consigliabile che ci si consulti con esperti in materia, siano essi legali o consulenti del lavoro o persone che hanno una lunga esperienza nella gestione del personale in questa nazione prima della creazione della società e comunque per assistere la società straniera a sensibilizzare i manager e dipendenti espatriati alla normativa ed agli usi e sensibilità americane.

Ambiente di lavoro ostile

Il datore di lavoro è altresì responsabile dell'ambiente di lavoro, non inteso unicamente come sicurezza sul lavoro, ma bensì come condizioni lavorative in senso più ampio. A tale proposito assume particolare rilievo il concetto di ambiente ostile c.d. "hostile work environment". Un ambiente è considerato ostile quando dirigenti, lavoratori od anche consulenti, creino sul posto di lavoro un'atmosfera che interferisce con il lavoro del singolo dipendente o, più in generale, ingenerino una atmosfera intimidatoria od offensiva. Esempi più ricorrenti di un "hostile work environment" sono: Commenti offensivi o lascivi, toccamenti indesiderati, commenti a sfondo sessuale o concernenti parti del corpo, indagini intrusive nella sfera privata del lavoratore, esibizione o messa in circolo di riproduzioni od immagini a sfondo sessuale o che sono irrispettose di altri lavoratori, comportamenti coercitivi volti ad ottenere prestazioni di natura sessuale.

Portatori di Handicap

Anche in materia di persone portatrici di handicap, la legge sia federale che statale detta regole abbastanza dettagliate relativamente all'ambiente di lavoro ed all'accessibilità dello stesso. Benché in caso di nuove costruzioni o di ristrutturazioni gli architetti debbano attenersi a tali norme onde poter certificare progetti e richieste di autorizzazione, e quindi il possibile problema per un'azienda straniera che opera in questa nazione può essere meno evidente, è comunque opportuno tenere presente ed ottenere assistenza specializzata in questa materia in particolare quando si intenda acquisire aziende negli Stati Uniti con locali o fabbriche che potrebbero essere in violazione della normativa vigente e quindi divenire una possibile fonte di responsabilità civile per un acquirente non accorto.

Agenzie Federali e Statali

L'amministrazione federale così come quella statale, al fine di meglio tutelare il lavoratore dipendente, hanno affidato a numerose agenzie governative la promozione dei diritti dei lavoratori mediante campagne di sensibilizzazione e di istruzione su tali diritti.



Di seguito, a titolo illustrativo, i siti internet di alcune di queste agenzie: il Dipartimento del Lavoro degli Stati Uniti (<http://www.dol.gov/>); la Commissione degli Stati Uniti per le Pari Opportunità Lavorative (<http://www.eeoc.gov/>); l' Agenzia dello Stato di New York per i Diritti Umani (<http://www.nysdhr.com/>); la Commissione per i Diritti Umani della Città di New York (<http://www.nyc.gov/html/cchr/>); la Commissione per i Diritti Civili dello Stato del New Jersey (<http://www.state.nj.us/lps/dcr/commission.htm>); la Commissione per i Diritti Umani e le Pari Opportunità dello Stato del Connecticut (<http://www.state.ct.us/chro/>) ed il Dipartimento dello Stato della California per le Pari Opportunità di Impiego e di Abitazione (<http://www.dfeh.ca.gov/>).

Salari

In assenza di contratti collettivi di lavoro, ma in ogni modo soggetto alla normativa riguardante i minimi salariali e sugli straordinari, il datore di lavoro è generalmente libero di stabilire differenti livelli salariali ed assicurativi, sempre nel rispetto della normativa antidiscriminatoria. Il datore di lavoro è tenuto a pagare i contributi previdenziali, cioè la “Social Security” e la “Medicare”, l'assicurazione di disoccupazione ed infortunistica sul lavoro, ed è tenuto ad effettuare le trattenute impositive e previdenziali sulla retribuzione dei suoi dipendenti.

Sindacati

In merito al diritto dei lavoratori di organizzarsi in sindacato, il National Labor Relation Act (il “NLRA”) è la legge che regola questa materia. In base al NLRA i dipendenti hanno diritto di fare attività sindacale ed un datore di lavoro può proibire che questa attività abbia luogo all'interno dell'impresa solo se ha in passato proibito ogni tipo di proselitismo non solo quello sindacale ma di qualunque altra natura, quale ad esempio, religiosa. Differentemente il datore di lavoro discriminerebbe tra lavoratori che conducono proselitismo sindacale e quello religioso. La giurisdizione in materia di NLRA spetta ai tribunali federali nonché al tribunale amministrativo del National Labor Relation Board (<http://www.nlr.gov/>). In caso di attività sindacale nell'impresa il datore di lavoro dovrebbe consultare un legale perché lo assista a non violare la normativa in materia e possa apprendere come dare supporto o contrapporsi in maniera legale ad un'attività sindacale nell'impresa.

Assicurazione Medica/Fondi Pensionistici

Inoltre, e' prassi comune negli Stati Uniti per i datori di lavoro offrire ed amministrare per i propri dipendenti e contribuire, almeno in parte, al pagamento di una assicurazione sanitaria di gruppo così come alla creazione di fondi d'investimento pensionistico.



10 - DIRITTO DELL'IMMIGRAZIONE DEGLI STATI UNITI

Introduzione

Gli Stati Uniti sono un paese di emigrati che da sempre hanno e continuano ad essere una delle sue forze. Per questo motivo ogni anno il governo americano concede centinaia di migliaia di visti di residenza e di lavoro. Ma per la stessa ragione si richiede che chi entri non per rimanere negli Stati Uniti, ma per turismo od affari, sia munito di un visto.

A motivo di quanto occorso l'11 settembre 2001, gli Stati Uniti hanno iniziato a considerare i visti come un forma ulteriore di controllo contro il terrorismo internazionale. Il dipartimento dell'Immigrazione (c.d. "INS") è ora parte del Ministero per la Sicurezza Interna (c.d. "Homeland Security Department").

Questo capitolo prende in esame i vari aspetti relativi all'entrata di non cittadini negli Stati Uniti, esaminando le varie forme di visti che possono essere concessi a chi desidera recarsi negli Stati Uniti.

Turismo od Affari - Visti B-1 e B-2

Visto B-1

L'ingresso negli Stati Uniti per ragioni d'affari (c.d. "business"), per esempio, per partecipare ad un incontro di lavoro, una fiera campionaria, negoziare un contratto, promuovere prodotti o qualsiasi altra attività inerente agli affari, di norma ha bisogno di un visto B-1 che consente un soggiorno massimo di 3 mesi.

Visto B-2

Chi, invece, visita gli Stati Uniti per turismo o per fare visita a parenti e familiari, ecc., deve essere provvisto di un visto B-2 che ha una durata massima di 6 mesi.

Entrambi questi visti possono prorogati ma non possono comunque estendere la permanenza negli Stati Uniti per un periodo di tempo complessivamente superiore ad un anno dalla data d'arrivo.

Esenzione dalla necessità di ottenere un visto B-1 o B-2

Ai cittadini di alcuni paesi, tra i quali l'Italia, è consentito entrare negli Stati Uniti, sia per turismo che per affari, senza visto, così come stabilito dal Visa Waiver Program (c.d. "VWP"). Al momento dell'ingresso negli Stati Uniti, al turista o persona in viaggio d'affari italiana viene fornito un modulo di colore verde (c.d. "I-94W"), che una volta vidimato all'ingresso negli Stati Uniti con la sigla "WT" abbreviazione per



“waiver tourism” e la data di scadenza, diviene l'equivalente di un permesso temporaneo di soggiorno e per questo deve rimanere insieme al passaporto al quale viene solitamente appuntato.

Il periodo di soggiorno massimo consentito non può superare i 90 giorni per entrambi i visti senza possibilità di proroga alcuna.

Lavoratori a Tempo Determinato

Per chi intenda lavorare negli Stati Uniti per un periodo prolungato, anche se non a tempo indeterminato, sono previste le seguenti categorie di visti: H-1B per specifici tipi di professioni (c.d. “Specialty Occupation Professional”), L-1 per trasferimenti tra aziende di uno stesso gruppo (c.d. “Intra-company transfers”), E-1 per aziende e persone cittadini di nazioni che hanno un trattato con gli Stati Uniti (c.d. “Treaty Trader”), quali per esempio l'Italia, ed E-2 per aziende od persone che intendono effettuare degli investimenti negli Stati Uniti (c.d. “Treaty Investor”).

Visto H-1B

Il visto H-1B è quello che permette di lavorare negli Stati Uniti per un periodo determinato, a persone che posseggono diplomi/lauree universitarie nell'ambito del settore specifico nel quale il richiedente lavorerà in questa nazione. Questi lavoratori sono anche detti “lavoratori specializzati”, e generalmente appartengono a determinate categorie professionali, quali medici, avvocati, ingegneri, etc.

La durata del soggiorno negli Stati Uniti se si è in possesso di un visto H-1B è di 3 anni. È tuttavia possibile prorogare tale periodo fino ad un massimo di 6 anni all'occorrere di specifiche circostanze. Si tenga tuttavia conto che ogni anno vengono fissate delle quote massime di nuovi visti H-1B che possono essere emessi durante l'anno e che il numero di visti H-1B a disposizione è molto limitato.

Visto L-1

Il visto L-1 è, con lo H-1B, un altro tra i più frequenti tipi di visto utilizzato per l'entrata negli Stati Uniti a scopo di lavoro. L-1 è il visto che permette a società estere con sussidiarie o affiliate negli Stati Uniti di inviare in questa nazione personale nella veste di amministratori, direttori (Visto L-1A) oppure impiegati con particolari conoscenze dei prodotti o delle tecniche dell'azienda (Visto L-1B).

Per ottenere un visto L-1 (A o B) è necessario, prima del trasferimento presso la società statunitense, aver trascorso almeno un anno, nell'arco di un triennio, presso l'azienda straniera di appartenenza.



Il visto H-1B consente una permanenza negli Stati Uniti fino a 3 anni, prorogabili ad un massimo di 7 per il visto L-1A (amministratori o direttori) e di 5 anni per il visto L-1B (specialisti). Non sono ammessi ulteriori rinnovi dopo aver raggiunto la permanenza massima.

Visti E-1 e E-2

I visti E-1 (c.d. "Treaty Trader") e E-2 (c.d. "Treaty Investor") si basano sull'esistenza di un trattato bilaterale con gli Stati Uniti, così come è il caso per l'Italia, in materia commerciale o d'investimenti. Il visto di tipo "E", pur essendo un visto a durata limitata, può essere rinnovato e si può ottenere senza dover dimostrare di aver mantenuto un domicilio all'estero. Anche coloro che ottengono un visto E-1 o E-2 possono essere ammessi negli Stati Uniti per condurre attività manageriale, direttiva o che implichi conoscenze specialistiche.

La durata del soggiorno negli Stati Uniti in base a visti E-1 e E-2 è di 5 anni, con la possibilità di proroga per ulteriori 2 anni. Inoltre, in occasione di viaggi all'estero al momento del rientro negli Stati Uniti, al detentore di un visto E (1 o 2) viene solitamente fatta un'estensione del visto di 2 anni.

Studenti, Apprendisti – Visti J-1 e H-3

Per chi intenda fare dei periodi di "stage" negli Stati Uniti in relazione al proprio ambito di lavoro, esistono due tipi di visto: il J-1 (c.d. "Exchange Program Visitor") per chi entri negli Stati Uniti grazie ad un programma di scambi culturali e l'H-3 (c.d. "Trainee") cioè per apprendista, per chi miri ad una formazione non reperibile nel paese di provenienza.

Visto J-1

Il visto J-1 è di fatto collegato con programmi di scambio culturali di formazione, a sponsorizzazione governativa destinati a studenti, borsisti, apprendisti, maestri, professori, ricercatori o specialisti in un determinato settore. Rispetto al visto H-3, il visto J-1 presenta il vantaggio di non richiedere l'approvazione diretta della documentazione da parte dell'Immigration Service negli Stati Uniti; tuttavia in determinati casi il requisito del mantenimento della residenza all'estero assume carattere inderogabile.

La durata di un visto J-1 è di massimo di 18 mesi, a seconda del tipo di programma di scambio e del tipo di stage effettuato. Inoltre, esaurito tale periodo, lo stagista – salvo determinate eccezioni – non può esercitare negli Stati Uniti l'attività oggetto dello stage o ad esso connessa se prima non rientra nel paese di origine per almeno 2 anni.



Visto H-3

Il visto H-3 viene concesso a chi persegua un tirocinio in un settore in cui non sia possibile formarsi nel proprio paese di provenienza. Il tirocinante è tenuto a mantenere la propria residenza all'estero per farvi ritorno una volta ultimato il periodo di formazione. A differenza del visto J-1, il visto H-3 non consente di intraprendere alcuna attività produttiva disgiunta dal programma di formazione e quindi ne deriva una vigilanza volta ad evitare che una persona con visto H-3 possa fare lavori destinati ai cittadini americani.

Il visto H-3 consente una permanenza massima di 2 anni, senza possibilità di proroga.

Ottenimento Residenza negli Stati Uniti

Per chi intenda vivere e lavorare negli Stati Uniti a tempo indeterminato è necessario seguire una serie di passaggi prima di poter qualificare per l'ottenimento della residenza cioè la nota "green card".

Solitamente il primo passo della procedura richiede la presentazione presso il Dipartimento del Lavoro di documentazione che attesti la carenza di lavoratori americani qualificati disponibili a ricoprire il lavoro che il richiedente la residenza verrebbe a svolgere in questa nazione. Infatti, a meno che non si stia facendo richiesta di ottenimento della residenza per ricongiunzione con familiari già residenti o cittadini, il richiedente deve dimostrare di poter ottenere stabile impiego. A tale motivo solo dopo l'approvazione del Dipartimento del Lavoro, un datore di lavoro può inoltrare la richiesta di assunzione del lavoratore straniero non residente.

Va notato che le procedure di certificazione delle richieste di lavoro sono spesso difficoltose e possono richiedere tempi estremamente lunghi (talvolta fino ai 5 anni). Per tale ragione spesso è opportuno prendere in considerazione delle possibili alternative che non comportino la domanda di certificazione da Parte del Dipartimento del Lavoro.

La procedura per ottenere la Green Card, implica la presentazione di una domanda successivamente all'ottenimento della certificazione da parte del Dipartimento del Lavoro. Tale domanda può essere interposta quando già negli Stati Uniti, se si è presenti in base ad altro visto di lavoro che lo permetta, oppure attraverso certe rappresentanze consolari americane nei paesi di origine.

Lottery (Estrazione a Sorte)

I visti che vengono assegnati ogni anno mediante una estrazione a sorte costituiscono una tre lo poche eccezioni alla procedura per l'ottenimento della Green Card o residenza negli Stati Uniti senza dovere ottenere prima il nulla osta del Dipartimento del Lavoro.



Benché non sia detto ogni anno dei visti d'immigrazione siano concessi a mezzo di lotteria, solitamente una quota dei visti totali che possono essere emessi annualmente vengono riservati a cittadini di certe nazioni e possono essere ottenuti registrandosi ad una lotteria che estrae a sorte i vincitori del visto. Una volta che si è vinto il diritto ad ottenere un visto si dovrà comunque procedere alla domanda di qualificazione all'ottenimento della residenza e seguire la procedura per la Green Card.

Maggiori informazioni sull'assegnazione del diritto alla residenza a mezzo di estrazione a sorte possono essere trovate sul sito ufficiale del Dipartimento di Stato (Ministero degli Esteri) degli Stati Uniti (<http://travel.state.gov/visa/questions.htm>).

Maggiori informazioni sui Visti

In materia di visti per l'ingresso negli Stati Uniti possono essere ottenute via internet al sito ufficiale dell'agenzia U.S. Citizenship and Immigration Services (<http://uscis.gov/graphics/index.htm>) o anche presso [<http://www.unitedstatesvisas.gov/>], incluso informazioni su visti di lavoro e di residenza, la classificazione dei visti, i criteri per l'ottenimento dei vari tipi di visti, la modulistica necessaria per farne domanda, nonché i link dei siti delle varie ambasciate e consolati americani nel mondo.

Benché sia possibile fare domanda per l'ottenimento di un visto per entrare negli Stati Uniti direttamente ed unicamente con l'ausilio dell'ambasciata, dei consolati o agenzie consolari site nel paese di provenienza, si consiglia, tuttavia, di avvalersi di un avvocato che si occupi di immigrazione – in genere per tutti i visti con eccezione forse dei visti B-1 e B-2, e comunque qualora la situazione presenti caratteristiche peculiari tali da richiedere assistenza specifica.



11 - RESPONSABILITÀ DA PRODOTTO (“PRODUCT LIABILITY”)

Introduzione

La normativa in materia di danno da prodotto trova la sua origine nella necessità di responsabilizzare i produttori in materia di sicurezza e qualità del prodotto commercializzato nonché semplificare l'azione per il risarcimento del danno per chi è danneggiato da un prodotto difettoso. Proprio per queste ragioni il danneggiato può rifarsi su tutta la catena di distribuzione permettendogli la legge di citare in giudizio il produttore direttamente o altra terza parte che abbia avuto a che fare con la vendita del prodotto stesso, per esempio, l'importatore, o il distributore oltre al negoziante presso il quale il prodotto è stato acquistato.

In base al diritto in materia di danno da prodotto o c.d. “product liability”, in certi casi, la responsabilità del produttore non deve neanche essere provata ma è presunta nel fatto stesso che il danno è occorso. Diviene quindi solo una questione d'identificare il danno e quantificare che percentuale dello stesso è attribuibile al produttore.

Prevenzione: Valutare il rischio e Ridurlo

Chiunque desideri commercializzare un prodotto negli Stati Uniti, in particolar se lo fa per la prima volta, dovrà fare di più che attenersi semplicemente alle disposizioni di legge sul commercio negli Stati Uniti. Sarà infatti altrettanto importante che questi cerchi di ridurre al minimo i rischi di possibile responsabilità civile per lesioni personali sostenute da terzi nel corso dell'uso del prodotto commercializzato.

Azioni legali in questa materia sono piuttosto diffuse negli Stati Uniti, in parte perché gli avvocati che rappresentano i danneggiati in questo tipo di cause, solitamente percepiscono un onorario calcolato sulla base di una percentuale del risarcimento riconosciuto al danneggiato in giudizio (normalmente il 33%), ed in parte perché l'attore, durante la fase istruttoria, ha il diritto di esaminare tutta la documentazione del convenuto, anche quella riservata, relativa al prodotto, alla sua qualità, disegno, progetto, produzione, istruzioni per l'uso ed avvertenze per la sicurezza.

Il diritto sulla responsabilità da prodotto

Il diritto sostanziale e la giurisprudenza in materia di responsabilità da prodotto sono creature della normativa di ciascuno dei cinquanta stati americani, ed esistono rilevanti differenze da stato a stato anche su questioni importanti.



Il Restatement Products Liability (American Law Institute 1998), un compendio della prevalente giurisprudenza in materia di danno da prodotto, costituisce un tentativo, non vincolante anche se autorevole, da parte di docenti e di legali specializzati, di riconciliare, nel modo più chiaro possibile, la giurisprudenza prevalente in questa materia nei vari stati.

Un breve riassunto di alcune delle disposizioni chiave sulla Product Liability potrà aiutare a rendere più chiare le gravi responsabilità alle quali va incontro chi commercializza (direttamente od indirettamente) un prodotto sul mercato statunitense:

Qualsiasi persona, fisica o giuridica, che svolge attività di vendita o comunque di distribuzione di prodotti, è soggetto a responsabilità per danni causati a cose o persone da un prodotto difettoso.

Un prodotto è legalmente difettoso se:

- Presenta difetti di fabbrica benché si sia posta in essere ogni possibile attenzione nella sua produzione
- Ad essere difettosa sia la progettazione qualora ne esista una ragionevole alternativa
- Il prodotto è accompagnato da istruzioni o avvertenze insufficienti

Il nesso di causalità tra danno e prodotto difettoso può presumersi qualora:

- Il danno sofferto è una tipica conseguenza del difetto di quel tipo di prodotto ed il convenuto non può provare che il danno è la conseguenza esclusivamente da altre cause.

Il diritto sulla Product Liability in merito all'osservanza delle norme di sicurezza, stabilisce che:

- L'inosservanza di tali norme costituisce in sé prova definitiva dell'esistenza di un difetto. Viceversa, l'osservanza di tutti gli standard di sicurezza prescritti non è necessariamente prova definitiva che un prodotto non sia difettoso.

Negligenza

In base a questo principio l'attore deve dimostrare che il convenuto/produttore non ha prestato la "necessaria ragionevole diligenza" nel produrre il prodotto difettoso e che a ciò è riconducibile il danno subito. Il produttore può essere stato negligente nel progettare, o collaudare, o produrre il prodotto difettoso o nel redigere i manuali di istruzione per l'uso, o nella distribuzione, o riparazioni od, infine, nel non ritirare tempestivamente o adeguatamente il prodotto difettoso.

Garanzia



Questo è un principio di natura contrattuale che ricorre spesso in materia di responsabilità e danni. È prassi comune per il produttore o distributore offrire al cliente una garanzia scritta che espressamente esclude qualsiasi altra garanzia orale od implicita, là dove questa esclusione è concessa dalle leggi locali. La legge federale, infatti, considera una minima garanzia implicita come norma imperativa di ordine pubblico, quindi inderogabile.

Responsabilità Oggettiva o “Strict product liability”

Dei tre principi giuridici più ricorrenti, il principio di “strict product liability” è sicuramente il più importante e maggiormente applicato. Secondo questo principio per instaurare un procedimento legale di risarcimento l’attore danneggiato deve solamente dimostrare l’esistenza di una lesione causata dall’uso del prodotto. Spetterà quindi al convenuto/produttore l’onere della prova contraria, cioè che il prodotto è stato collaudato e prodotto accuratamente, che sono state fornite chiare ed adeguate istruzioni per il suo uso e manutenzione, che è stato fatto di tutto per ritirare il prodotto difettoso, o pubblicati gli opportuni bollettini di servizio. Il principio dello strict product liability può essere altresì applicato ai progetti, come ai prodotti finiti in caso di omessa o cattiva informazione dell’utente.

Non è sempre sufficiente dimostrare, per esempio, di aver osservato tutte le norme di sicurezza, o che il prodotto segue lo stato dell’arte della tecnologia o l’applicazione dei più comuni criteri produttivi, che pur essendo elementi di una valida difesa non sempre sono sufficienti a convincere le giurie americane, scelte tra persone comuni, della non responsabilità del convenuto. Una giuria, infatti, può concludere che il convenuto si debba attenere a standard di produzione in ogni caso di un livello qualitativo e di sicurezza più alto.

Azione Legale

Fase Istruttoria

Nel corso dell’azione legale l’avvocato della parte lesa ha il diritto di esaminare tutta documentazione societaria del produttore ed interrogare sotto giuramento il personale tecnico come anche quello commerciale ed amministrativo. È di fondamentale importanza allo scopo difensivo, che il produttore conservi i documenti relativi alle misure di sicurezza previste per il prodotto (in particolare i risultati dei collaudi e le relative procedure di revisione), per poter dimostrare in giudizio la cura e l’attenzione dedicata al problema.

Danni e “Punitive Damages”

Questa ultima classe di danni, più che sulla gravità della lesione sofferta o della perdita economica che ne è seguita, si basano sul sentimento di sdegno e sull’offesa morale della giuria, oltreché sulle



condizioni economiche del produttore. I danni punitivi, come dice la parola stessa, vogliono punire il produttore per un comportamento che la giuria ritiene “anti-sociale” e quindi che deve essere sanzionato in una proporzione anche molto maggiore del danno realmente subito dall’attore, ma che sia invece economicamente palpabile da parte del produttore.

Infortunistica sul lavoro

Gli infortuni sul lavoro sono risarciti con due diversi sistemi di indennizzo: innanzitutto con un procedimento amministrativo cosiddetto di “no-fault” (cioè senza necessità di provare negligenza), e con un’azione legale di “common law” per il risarcimento danni.

In quanto al primo procedimento, ogni Stato ha le sue norme amministrative per il risarcimento per infortunistica sul lavoro. Queste norme pur variando da stato a stato, in genere, concedono al lavoratore solo una limitata rivalsa nei confronti del datore di lavoro, che si esplica in una richiesta di indennizzo amministrativo rivolta all’amministrazione statale per spese mediche e mancata retribuzione in base a dei parametri prestabiliti. Il lavoratore otterrà così un indennizzo attraverso l’assicurazione infortunistica obbligatoria del datore di lavoro senza doverne però dimostrare la negligenza. Il lavoratore che fa richiesta amministrativa rinuncia automaticamente ad intraprendere un’azione civile per danni contro il proprio datore di lavoro, ma conserva la facoltà di perseguire il produttore, il distributore ed il rivenditore del prodotto che ha causato l’infortunio.

Con l’azione legale di “common law” per danni, il lavoratore può chiedere oltre ai danni morali, anche i danni punitivi.

Per tutte queste ragioni i rischi di una controversia legale non sono già di poco conto e possono essere maggiori se si aggiunge che la giuria è scelta, con poche eccezioni, tra i membri della stessa comunità di residenza del danneggiato. Il numero di giurati che compongono una giuria varia da stato a stato, ma una caratteristica comune a tutti è la mancanza di una preparazione in materia legale o tecnica, con poche rare eccezioni. Nel decidere le giurie hanno una certa discrezionalità nel raggiungere una decisione che può essere condizionata dal sentimento di solidarietà verso la parte lesa.

Al fine di preparare e presentare una difesa chiara ed efficace il produttore si rivolge ad un avvocato con esperienze in cause di questo tipo e ad un consulente tecnico che sia esperto nella progettazione degli stessi prodotti oggetto dell’azione e sappia testimoniare di fronte ad una giuria statunitense.

Copertura assicurativa

Una buona polizza assicurativa del rischio da danno da prodotto, deve coprire non solo i danni eventualmente aggiudicati ma anche tutti i costi connessi alla difesa di un’azione legale. Onde poter



stabilire quale sia un'adeguata copertura assicurativa per danni da prodotto, è necessario far fare un'analisi dei rischi connaturati con il prodotto o tipo di prodotto. Il costo della copertura assicurativa potrà variare, anche in maniera rilevante, al variare di certi elementi tra i quali: il rischio che il prodotto possa provocare danni più o meno gravi; la sofisticazione dell'utente; il volume delle vendite. In genere i premi assicurativi per danno da prodotto sono molto maggiori negli Stati Uniti che in altri mercati e quindi nel valutare se o meno introdurre il prodotto sul questo mercato, il produttore farà bene includere nella sua valutazione commerciale anche i costi assicurativi.

Per contenere i premi assicurativi è prassi sottoscrivere una polizza a franchigia, detta "self-insured retention" o "S.I.R.", in base alla quale l'assicurazione paga tutto ciò che supera la franchigia che invece è a carico dell'assicurato. Con questo tipo di polizza all'assicurato potrà avere maggior controllo sulla sua difesa e potrà farsi assistere da un legale di propria scelta.

Misure Precauzionali

Un'azienda che abbia intenzione di commercializzare negli Stati Uniti un prodotto con un certo grado di pericolosità o propensione a poter provocare danni all'utente, dovrebbe consultare un avvocato con esperienza nella difesa di procedimenti di responsabilità legale da danno da prodotto ed un consulente tecnico americano in grado di verificare che il prodotto è conforme allo stato dell'arte negli Stati Uniti e che le misure di sicurezza richieste dalle leggi locali sono state osservate. Il fatto stesso dell'assunzione di un consulente statunitense considerato altamente specializzato nel prodotto che s'intende distribuire e che sappia come testimoniare di fronte ad una giuria, per assistere il produttore nella revisione del prodotto e suo adeguamento alla normativa/e locali, può divenire un elemento per convincere una giuria che il produttore ha fatto quanto possibile perché il prodotto fosse adeguato alla sicurezza e agli standard locali. Inoltre sarebbe d'aiuto in un tentativo di risoluzione stragiudiziale che è spesso considerato la miglior maniera per ridurre costi e salvaguardare l'immagine della produttrice.



12 - MODALITÀ DI PAGAMENTO E TUTELA DEL CREDITO

Introduzione

Un tema talvolta trascurato dalle aziende straniere fornitrici di beni e servizi negli Stati Uniti è quello delle modalità di pagamento e della tutela del proprio credito. In questo capitolo si evidenziano le principali differenze tra i sistemi italiano e statunitense e cosa questo ultimo offra.

Il Credito Commerciale nel Sistema Americano

Gli operatori italiani che in Italia fanno sovente utilizzo dello strumento della fideiussione bancaria a garanzia del proprio credito nonché dell'istituto procedurale del decreto ingiuntivo in ipotesi di mancato pagamento, sono spesso sorpresi dall'assenza di strumenti analoghi nel sistema americano.

Di fatto nel sistema statunitense la prevenzione è preferita in particolare se si considera che comunque in nessun ordinamento giuridico l'azione legale di recupero del credito è realmente una efficace soluzione al problema del mancato pagamento. Per questo è molto importante, per non dire essenziale, che un fornitore di beni o servizi richieda ed ottenga prima della vendita, una garanzia reale di pagamento. Tra gli strumenti di garanzia più utilizzati negli Stati Uniti, vi sono il c.d. "Security Interest", il quale consiste in una sorta di credito pignoratizio che attribuisce un "diritto di seguito" sul bene oggetto della garanzia, nonché le lettere di credito commerciali ed in "stand-by".

È importante, tra l'altro, sottolineare che negli Stati Uniti il fallimento non ha la connotazione e gli effetti giuridici negativi per un imprenditore che sono invece tipici del sistema Italiano: ad esempio, la c.d. "Chapter 11 Bankruptcy", una riorganizzazione fallimentare, viene percepita ed utilizzata come un modo di condurre gli affari e può assistere alla rinascita l'impresa nel mentre la salvaguardia dai creditori e le permette di ridurre od eliminare alcune delle sue esposizioni creditorie. Non è pertanto inusuale che nelle more di un procedimento giudiziale ordinario, il debitore possa diventare insolvente e fallire, o semplicemente sparire. Inoltre, i tempi del contenzioso sono abbastanza lunghi e possono divenirlo ancora di più in quei casi in cui il creditore abbia venduto senza la sottoscrizione di termini e condizioni di vendita.

È da notare, infine, che nella procedura civile negli Stati Uniti, ciascuna parte di un contenzioso per il recupero credito è paga le proprie spese legali, le quali non vengono rimborsate dalla parte soccombente a meno che ciò non sia stato pattuito preventivamente contrattualmente. Poiché la procedura legale per il recupero di un credito è quella ordinaria, i costi legali possono spesso essere superiori al credito stesso ciò a meno che non si tratti di un credito molto rilevante.



Il Uniform Commercial Code

Ognuno dei cinquanta Stati dell'Unione ha adottato una qualche variante del "Uniform Commercial Code" (c.d. "UCC"), un modello di legge che riassume e compendia la giurisprudenza di vari Stati e che cerca di tipicizzare le fattispecie giuridiche, per esempio, in materia di vendita di prodotti. L'UCC è composto da undici articoli che regolano varie materie quali la vendita di merci, i titoli di credito, il trasferimento di fondi, le lettere di credito, le ricevute di deposito, i titoli mobiliari e le transazioni assistite da garanzia.

Il "Security Interest"

Il Security Interest tutela il venditore di merci o qualunque altro tipo di creditore in ipotesi di inadempimento o di fallimento da parte dell'acquirente/debitore, consentendo al venditore di rifarsi sul bene soggetto a garanzia. Il Security Interest costituisce una sorta di credito pignoratorio sul bene prestatto in garanzia attribuendo al creditore una sorta di diritto di seguito. Tale bene è molto spesso la merce venduta in una compravendita che viene prestata quale garanzia per il pagamento del prezzo della vendita.

Con un Security Interest il creditore garantito può:

- Far valere il proprio diritto in giudizio, pignorare il bene fornito come garanzia (c.d. "collateral"), od altrimenti avvalersi di qualsiasi procedura giudiziale disponibile.
- Ingiungere al debitore o ad altra persona obbligata per la garanzia reale, di effettuare un pagamento od una prestazione nei confronti della parte fornita di garanzia.
- Prendere possesso del bene garantito o, comunque disporre anche senza rientrare in possesso. Ciò è possibile tramite un procedimento giudiziale, ma l'interessato può anche agire direttamente al rientro nel possesso del bene stesso. Per tale ragione è estremamente importante che i beni soggetti a garanzia reale, siano fisicamente distinti dai beni dell'acquirente e che siano prontamente identificabili come tali (ad esempio con l'applicazione di nomi commerciali, marchi o altre designazioni).
- Vendere, affittare, dare in licenza, o disporre diversamente di alcuni o di tutti i beni coperti da garanzia.
- Acquistare il bene garantito in una asta pubblica o in una vendita privata
- Percepire i proventi derivanti dalla vendita o disposizione del bene, qualora la vendita sia già stata effettuata dall'acquirente.



Il primo passo del procedimento in questione consiste nel perfezionamento di un contratto di garanzia tra le parti. Il contratto di garanzia evidenzia tra le parti l'interesse sul bene offerto in garanzia. La trascrizione della dichiarazione di finanziamento (nota come modulo "UCC-1"), così come previsto dall'UCC, rende la garanzia reale opponibile a terzi.

Per perfezionare la garanzia reale l'art. 9 dell'UCC richiede la stesura di un contratto scritto firmato da entrambe le parti. La garanzia si forma in presenza di tre elementi distinti: l'assegnazione di un bene all'acquirente o creditore, un diritto vantato dal creditore nei confronti del debitore, ed un contratto di garanzia che descriva, per iscritto, il bene garantito. Il contratto di garanzia può consistere sia in un contratto a parte che in un paragrafo incluso nelle condizioni di vendita, in una cambiale, in un contratto di distribuzione o di qualsiasi altro documento che regoli il rapporto con il cliente/debitore. Il punto essenziale è che il debitore consenta per iscritto di garantire il contratto e autorizzi il deposito del modulo UCC-1.

Le lettere di credito

Largamente diffuse nel contesto delle vendite internazionali, negli Stati Uniti le lettere di credito costituiscono uno strumento di garanzia piuttosto comune anche nelle operazioni commerciali nazionali. Come noto, le lettere di credito si suddividono in due tipi: (1) la "commercial letter of credit" e (2) la "stand-by letter of credit".

Il principale svantaggio delle lettere di credito consiste nelle spese e commissioni richieste dalle banche per la loro implementazione. A ciò si aggiunga anche il fatto che la lettera di credito opera attraverso una obbligazione autonoma della banca rispetto all'operazione sottostante (la vendita, l'appalto, ecc.) ed è quindi condizionata soltanto alla sola valutazione dei documenti e non al merito degli stessi. In altre parole, l'Applicant sopporta il rischio di ricevere, ad esempio, merci non conformi a contratto ed essere comunque indebitato verso la Issuing Bank la quale paga a fronte della presentazione da parte del Beneficiary dei documenti prescritti.

È da osservare, infine, che in base agli usi bancari, le lettere di credito sono a tempo determinato (normalmente hanno una durata limitata ad un massimo di 12 mesi). Occorre assicurarsi quindi che la documentazione contenga un meccanismo di rinnovo automatico che non faccia perdere al creditore la propria garanzia.

La commercial letter of credit



Questo tipo di garanzia consiste in un impegno contrattuale da parte di una banca (c.d. “Issuing Bank”), su ordine e per conto del proprio cliente (c.d. “Applicant”), generalmente acquirente di merci, con la quale autorizza un'altra banca (c.d. “Advising o Confirming Bank”) ad effettuare un pagamento a favore del beneficiario, il quale è generalmente il venditore delle merci, contro presentazione da parte di quest'ultimo di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura e spedizione delle merci in conformità a quanto stabilito nel testo della lettera di credito. Con una Lettera di Credito la Issuing Bank s'impegna per conto del Applicant a pagare al venditore fino alla concorrenza di un determinato importo, contro la presentazione di determinati documenti attestanti l'avvenuta fornitura e spedizione.

La Stand-By Letter of Credit (“SBLC”)

La SBLC presenta caratteristiche analoghe ma in essa è preminente la funzione di garanzia. Il beneficiario presenta i documenti prescritti soltanto nell'ipotesi in cui la controparte non abbia adempiuto agli obblighi previsti nel contratto tra le parti. Oltre a garantire il pagamento della fornitura in contratti di vendita, la SBLC viene spesso utilizzata per garantire l'offerta in gare d'appalto, il rimborso di pagamenti anticipati ed in genere adempimento di contratti.

Le Procedure di Recupero Crediti

Nell'ipotesi in cui il creditore non si sia munito di un Security Interest oppure di una lettera di credito, nell'ipotesi di mancato pagamento da parte del debitore, il creditore si vedrà costretto ad iniziare un procedimento civile ordinaria per il recupero del proprio credito. Dati i costi elevati di tale procedura, che può durare vari anni, il creditore farà spesso uso di agenzie di recupero crediti (c.d. “debt collection agencies”) le quali cercano di ottenere un pagamento in via transitiva mediante una pressione continua sul debitore per via epistolare e telefonica. Nell'ipotesi in cui l'agenzia non abbia successo, riferirà la questione ad un legale specializzato. Sia l'agenzia che suo avvocato di fiducia operano sulla base di una percentuale del pagamento in caso di successo. Tale quota varia, ma può essere del 25-40%.



13 - CONTENZIOSO CIVILE ED ARBITRATO (Litigation & ADR)

Introduzione

La procedura civile varia da stato a stato e tra sistema federale e sistema statale. Questa peculiarità del sistema giuridico statunitense rende più complessa la materia del contenzioso. Tenendo ben a mente questa premessa, in questo capitolo si forniscono i principi di base perché un imprenditore italiano possa familiarizzarsi con il sistema stesso, riconoscerne le problematiche e agire in caso si trovasse nella necessità, quale attore o convenuto, di adire le corti negli Stati Uniti.

Sono quattro le principali fasi di una causa civile: lo scambio degli atti introduttivi; la fase istruttoria; il dibattimento; l'appello.

Inizio della causa civile

Lo scambio degli atti introduttivi

La parte che cita in giudizio o “attore” è chiamata “plaintiff”. La parte citata o “convenuta” è chiamata “defendant”. La causa comincia normalmente con la notifica di due documenti: il “complaint” (la domanda introduttiva) ed il “summons” (la citazione od invito a difendersi). La citazione è un avviso che informa il convenuto che si è iniziata una causa nei suoi confronti e lo s’invita a comparire in giudizio e a rispondere alla domanda entro un determinato periodo di tempo che, a secondo dei casi, è di venti o trenta giorni dalla notifica. La “domanda introduttiva” è l’atto che descrive, più o meno dettagliatamente, la natura delle accuse mosse dall’attore ed il tipo ed ammontare di risarcimento richiesto. Al ricevimento della citazione, il convenuto generalmente predispone una comparsa e risposta chiamata “answer”, con la quale appunto risponde, ammettendo o negando le asserzioni fatte dall’attore nella sua domanda. Nella comparsa il convenuto può proporre una domanda riconvenzionale, chiamata “counterclaim”, contro l’attore. Qualora la citazione non presente alcuna seria base per l’azione, il convenuto può fare istanza perché il tribunale rigetti la domanda (c.d. “motion to dismiss the complaint”).

Se il convenuto non compare o risponde alla citazione, o non fa istanza di rigetto dell’azione perché infondata, o non ottiene dall’avvocato dell’attore una proroga del termine a risposta, come previsto dalla legge locale (normalmente 20 o 30 giorni dal ricevimento della domanda introduttiva e dell’invito a difendersi), contro di lui può essere pronunciata un default judgement (sentenza di contumacia). Una sentenza di contumacia può avere gli stessi effetti di una definitiva attribuzione di responsabilità. È



dunque importante che il convenuto si rivolga ad un avvocato negli Stati Uniti alla ricezione di una citazione in giudizio, per evitare che scadano i termini.

Fase istruttoria pre-processual

Dopo lo scambio degli atti introduttivi, le parti hanno diritto di ricorrere a vari strumenti istruttori pre-dibattimentale, al fine di ottenere tutte le informazioni ritenute necessarie per sostenere la domanda o per chiederne il rigetto.

Il grande volume di documenti che vengono solitamente scambiati in questa fase è forse il fenomeno più caratteristico e meno familiare per uno straniero, di tutta la procedura civile statunitense. Infatti, ciascuna delle parti in causa può costringere l'altra ad esibire ogni tipo di documento dal quale si spera di ricavare il maggior numero di fatti a favore del proprio caso. Le richieste istruttorie possono essere ampie e vaghe, del tipo: "fornire tutti i documenti in Vostro possesso o a Vostra disposizione, incluse lettere, minute, e-mail, fax, relativi a"

Oltre alla richiesta di documenti, in fase istruttoria si possono inoltre fare richieste interrogatorie scritte.

Dopo lo scambio di documenti le parti tipicamente chiedono la testimonianza orale di alcuni testi in "deposizioni" pre-dibattimentali. I testi normalmente depongono sotto giuramento ed alla sola presenza dei legali delle parti e di uno stenografo che trascrive *verbatim* quanto depresso. Gli stessi testi od alcuni di questi potranno poi essere richiamati a testimoniare in dibattimento e se non disponibili, allora si potrà usare la trascrizione della loro testimonianza pre-dibattimentale. La testimonianza pre-dibattimentale può essere utilizzata anche per contraddire un teste che in dibattimento cambiasse la sua testimonianza.

Il Dibattimento

La fase dibattimentale in un'azione legale civile, si tiene alla presenza di un giudice togato e, quando richiesto da una delle parti, di fronte ad una giuria popolare (o giudici a **latere**), in un numero che può variare a secondo della giurisdizione, e che deciderà la causa sui fatti presentati. Se a decidere è solo il giudice, questo emetterà il verdetto al termine del dibattimento. Nel caso di un giudizio con giuria, il giudice avrà il compito di spiegare ed istruire la giuria sui principi di diritto applicabili all'azione e sulle prove che la giuria può considerare per raggiungere una decisione. La giuria, invece, riunita in camera di consiglio e senza la presenza del giudice, deciderà chi ha torto o ragione ed emette un "verdetto". La giuria deve esaminare le prove ed applicare i principi legali così come prove e principi sono stati impartiti dal giudice ed, infine, giungere ad un verdetto che può avere una forma generale, ad esempio,



“Caio vince e Sempronio perde”, oppure, “Sempronio paga “xy” dollari”, oppure specifico, cioè nella forma di risposte a domande che le sono state poste per iscritto (solitamente in caso di cause la cui materia trattata è più complessa).

L'appello

Nel sistema americano, sia esso statale che federale, i gradi di appello sono di legge due ma di fatto e nella maggior parte dei casi, vi è un solo grado d'appello. Il grado d'appello paragonabile alla Cassazione in Italia spesso non è automatico ma viene concesso solo in casi abbastanza limitati.

In appello le parti forniscono alla corte d'appello - solitamente composta da tre giudici togati - la trascrizione completa delle testimonianze rese in dibattimento ed i documenti esibiti in processo oltre a tutte memorie di causa. Ciò che non possono fare è presentare nuove prove o, con rare eccezioni, riesaminare i fatti. Gli avvocati delle parti hanno la possibilità di presentare alla corte argomentazioni orali, solitamente sulla base di domande che gli vengono poste dai giudici d'appello. La decisione della corte d'appello viene resa, normalmente, dopo alcuni mesi dall'udienza. Come detto, solitamente non c'è ulteriore ricorso.

Spese Legali: Vale il principio della compensazione

Salvo eccezioni, il sistema legale americano non prevede l'addebito degli onorari e delle spese di giustizia alla parte soccombente, anche qualora la causa non avesse il minimo fondamento. Il problema dei costi di giudizio che si dovranno sostenere in corso di causa, deve essere tenuto ben presente sia dall'attore che dal convenuto quando si decide di procedere con l'azione legale. Di fatto, sono proprio le spese legali che spesso convincono le parti a trovare una composizione bonaria della controversia, anche quando una causa appare del tutto priva di fondamento.

Alternative al contenzioso: Alternative Dispute Resolution (“ADR”)

Le parti di un contratto possono convenire, mediante clausola compromissoria che deve essere per iscritto e sottoscritta, di rimettere alcune o tutte le controversie alla decisione di un arbitro o di avvalersi di forme alternative di risoluzione del contenzioso (c.d. “ADR”).

Tali procedure alternative richiedono generalmente tempi più brevi e costi legali inferiori rispetto al tradizionale contenzioso civile, sia federale che statale.



Le procedure in questione comprendono l'arbitrato, la mediazione, l'istruttoria e/o la valutazione di un terzo neutrale, o procedure dibattimentali abbreviate. A differenza del tradizionale procedimento giudiziale, queste forme consentono maggiore flessibilità, permettendo alle parti di adattare i tempi della procedura alle proprie esigenze. Le parti hanno non solo la facoltà di applicare alla controversia la procedura alternativa che ritengano più adeguata, ma possono anche personalizzarla combinando gli specifici elementi delle diverse procedure alternative.

Arbitrato

Tra i vari procedimenti alternativi l'arbitrato (c.d. "*arbitration*"), per la sua natura vincolante e procedura più informale, è al momento il più diffuso degli ADR. Benché sia possibile ricorrere ad un arbitrato sotto gli auspici ed il controllo dei tribunali civili, è prassi più comune riferire la controversia ad una camera arbitrale. In questo caso, gli arbitri vengono scelti o tra quelli selezionati da ogni camera arbitrale ed inseriti in liste di arbitri non di parte, oppure avvalendosi del metodo più diffuso in Europa, di affidare a ciascuna delle parti la scelta di un arbitro (di parte) che, a loro volta, provvederanno a nominarne un terzo quale presidente (neutrale) del collegio arbitrale. Tuttavia, sta sempre più divenendo prassi comune che anche gli arbitri scelti dalle parti si comportino come arbitri neutri e quindi non promuovono le teorie del caso più favorevoli alla loro parte e non hanno contatti con chi li ha scelti, al di fuori delle rapporti di udienza. Negli Stati Uniti gli arbitri sono comunemente scelti tenendo conto dello specifico settore commerciale od industriale al quale appartengono le parti e delle qualifiche legali o contabili.

Al termine di un arbitrato viene emesso un lodo arbitrale (c.d. "*Award*"), che è soggetto ad un limitato numero di cause di impugnazione, inferiore a quelle tipiche di un contenzioso civile che debba essere deliberato in altra giurisdizione. Va altresì detto che il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali sono regolati dalla convenzione delle Nazioni Unite, ratificata da Italia e Stati Uniti, sul riconoscimento dei lodi arbitrali internazionali ("Convenzione di New York" del 10 Giugno 1958). Pertanto, premesso che non esiste un simile trattato al quale abbiano aderito sia l'Italia che gli Stati Uniti sul riconoscimento delle sentenze giudiziali straniere, ne consegue che i tribunali italiani ed americani hanno generalmente una discrezionalità ben più limitata nel decidere se confermare o meno, e rendere esecutivo un lodo arbitrale reso nell'altra nazione, rispetto alla discrezionalità in una deliberazione ed esecuzione di una sentenza resa da una corte civile dell'altra nazione.

Inoltre, una legge federale, il "Federal Arbitration Act", e specifiche leggi dei singoli stati, promuovono lo sviluppo della procedura arbitrale come forma per ridurre i tempi ed i costi economici del contenzioso civile e per snellire il grande lavoro dei tribunali civili. Fanno ciò da una parte invitando i tribunali a facilitare le procedure arbitrali ed in alcuni casi a rendere obbligatorio un tentativo "reale" di



conciliazione previa, dall'altra impedendo o limitando i motivi di riesame nel merito delle controversie regolate da clausola compromissoria.

Mediazione

La mediazione (c.d. "*mediation*"), o tentativo di conciliazione bonaria, è una procedura di natura consultiva e non-vincolante il cui uso è in fortissima crescita negli Stati Uniti. Le parti (i loro legali) scelgono di comune accordo un mediatore che tenti la conciliazione. Numerose camere arbitrali o per la mediazione forniscono liste di mediatori con esperienza in vari settori commerciali ed industriali. Il numero di azioni legali che vengono risolte mediante una conciliazione è particolarmente elevato.

Camere Arbitrali

Numerose camere arbitrali pubblicano siti internet nei quali spiegano come avvalersi dei loro servizi e offrono la possibilità di ricorrere, negli Stati Uniti, alle loro procedure alternative di risoluzione di un contenzioso. Si vedano, a titolo esemplificativo:

- www.adr.org
- www.jams-endispute.com
- www.cpradr.org.

Arbitrato Internazionale

Si tenga in considerazione, inoltre, che l'arbitrato fa generalmente seguito ad una clausola contrattuale, che stabilisce che le parti possono instaurare un procedimento arbitrale al di fuori degli Stati Uniti. A tal riguardo il sito (www.arbitration-icca.org) fornisce una dettagliata lista di siti relativi a procedure di arbitrato internazionale. Da precisare, infine, che l'esecuzione di un lodo arbitrale internazionale, benché indubbiamente agevolata dalla ratifica della Convenzione di New York, resta leggermente più complessa se paragonata all'esecuzione di un lodo arbitrale interno.



14 - INCENTIVI AGLI INVESTIMENTI NEGLI USA

Introduzione

La presente trattazione intende fornire una panoramica dei diversi tipi d'incentivi previsti a livello Federale, Statale e Locale, al fine di permettere all'investitore italiano una più agevole comprensione delle opportunità offerte dal sistema statunitense nel suo complesso.

Il mercato statunitense presenta caratteristiche di notevole eterogeneità che spesso risultano di difficile comprensione per l'imprenditore straniero che intenda investire negli Stati Uniti. La principale ragione di tale complessità è intrinseca al sistema amministrativo-fiscale statunitense, composto di tre livelli tra loro interagenti: federale, statale e locale (che a sua volta comprende e si suddivide in municipalità, contee, ecc.). Ognuno dei suddetti livelli presenta singolarmente una più o meno ampia gamma di incentivi.

Incentivi a livello federale

Il complesso di incentivi offerti a livello federale è quantitativamente ridotto rispetto a quanto offerto dai singoli stati.

L'amministrazione federale affida allo "Small Business Administration" (c.d. "SBA") (<http://www.sba.gov/>), ente specializzato nell'erogazione di prestiti, il compito di assistere le piccole e medie imprese, già costituite o di nuova costituzione, nell'ottenere finanziamenti a condizioni agevolate attraverso i normali canali di credito. Lo SBA può inoltre provvedere all'assistenza finanziaria delle imprese concedendo direttamente dei prestiti.

Il sistema federale prevede, inoltre, incentivi fiscali per l'assunzione di lavoratori appartenenti a categorie ritenute svantaggiate, quali manovalanza non qualificata, ex-carcerati, portatori di handicap, veterani, giovani in cerca di occupazione estiva.

Incentivi a livello statale e locale

A livello statale il ventaglio di incentivi è più ampio che non a livello federale ed ha caratteristiche che variano a seconda della tipologia dell'investimento, della località alla quale l'investimento è destinataria e delle misure di tutela sociale connesse all'investimento stesso.

Alcuni Stati dell'Unione garantiscono incentivi a tutte le società – siano esse costituite negli Stati Uniti o all'estero - (per esempio gli stati di New York e New Jersey), mentre altri li concedono alle sole società



costituite nello stato erogante (per esempio lo stato del Nevada). Tuttavia, anche in questi casi l'investitore straniero avrà comunque la possibilità di ottenere un finanziamento locale, costituendo una società nello stato dal quale si cerca di ottenere il finanziamento.

Per una più dettagliata disamina delle diverse opzioni a disposizione dell'investitore in procinto di costituire una società o di fare un investimento negli Stati Uniti, si rimanda alla sezione in materia tributaria/fiscale.

Esempi d'incentivi statali

Ogni singolo stato garantisce specifici sgravi fiscali (c.d. "tax credits"), vale a dire deduzioni fiscali connesse a determinate tipologie di investimenti. Per ottenere uno o più di tali sgravi fiscali una società deve rispondere a determinati requisiti che variano da stato a stato. Gli sgravi sono cumulabili nel rispetto di un tetto massimo il cui ammontare varia da stato a stato. Gli sgravi fiscali più frequenti hanno a che fare con:

- Investimenti che generano nuovi posti di lavoro e che pertanto sono soggetti a requisiti occupazionali minimi, che spesso variano a seconda delle aree di destinazione
- Investimenti nell'industria manifatturiera che consentono detrazioni fiscali, di norma a cadenza annuale, e che per il primo anno solitamente permettono di detrarre le spese per i macchinari
- Investimenti che godono di detrazione fiscale, generalmente annuale, se concertati con la "autorità statale per il ripotenzimento", che si occupa di rivitalizzare determinati settori produttivi tramite la creazione di specifici programmi detti di "sviluppo"
- Investimenti in piccole aziende manifatturiere, ai quali è associata un'assistenza tecnica e manageriale offerta dagli stati stessi a chi intenda investire in piccole aziende manifatturiere
- Investimenti per la ricerca o lo sviluppo, per i quali la maggior parte degli stati offrono detrazioni fiscali per attività a carattere sperimentale legate all'innovazione, all'interno dei confini statali, di prodotti, metodi, tecniche, formule, invenzioni, programmi informatici in materia di vendita, locazioni, ecc.
- Investimenti relativi all'uso od allo sviluppo dell'alta tecnologia per i quali gli incentivi sono molto diffusi e permettono un differimento dell'imposizione fiscale, od una totale esenzione, per investimenti connessi alla ricerca e sviluppo nell'ambito dell'informatica, di nuovi materiali, delle biotecnologie, delle tecnologie elettroniche ed ambientali
- Investimenti in macchinari per lo smaltimento dei rifiuti, per i quali sono previsti sgravi fiscali per le imprese che acquistino macchinari industriali per il trattamento di materiali da riciclare



- Investimenti da parte di aziende in centri infantili destinati ai propri dipendenti consentono alle aziende di ottenere particolari sgravi fiscali

Numerosi stati predispongono una serie di strumenti finalizzati al finanziamento delle attività imprenditoriali, quali:

- Prestiti obbligazionari per lo sviluppo industriale (c.d. “Industrial Development Bonds”), cioè prestiti obbligazionari esentasse finalizzati allo sviluppo di unità industriali. Questi prestiti vengono emessi dalle autorità governative locali che gestiscono programmi di sviluppo industriale o da un ente statale quale, ad esempio, lo “Small Business Financing Authority”. Le obbligazioni in questione consentono di finanziare l’acquisto di nuovi impianti produttivi, attrezzature o terreni, l’ampliamento di impianti già esistenti, nonché di garantire l’ottenimento di prestiti a tassi d’interesse agevolati, per far fronte, in parte o per l’intero, alle spese per l’acquisto, la costruzione e l’allestimento di uno stabilimento
- Fondo di finanziamento statale vincolato (c.d. “fund”) come strumento finanziario strategico atto a favorire una più efficace competizione con gli altri Stati dell’Unione. Lo Stato sceglie di utilizzare il fondo obbligazionario per sovvenzionare attività imprenditoriali ritenute importanti per lo sviluppo di un particolare territorio su richiesta delle amministrazioni locali che intendano favorire progetti d’investimento
- Per le piccole e medie imprese (c.d. “Small Medium Enterprises”) sono previsti numerosi programmi di finanziamento, quali linee di credito ed agevolazione di investimenti in conto capitale tramite il finanziamento del debito o garanzie, anche qualora le imprese non siano in grado di ottenere prestiti attraverso i normali canali di credito

La maggior parte degli stati ha creato zone di potenziale sviluppo produttivo - le c.d. “enterprise zones” – situate all’interno dei confini statali, per le quali è previsto un particolare sistema di incentivi a favore delle imprese che intendano investire e svolgere attività produttiva (industriale, commerciale o di ricerca). Tali agevolazioni intendono attrarre investimenti al fine di creare nuovi posti di lavoro e rivitalizzare le aree in questione stimolandone l’attività economica. Ogni enterprise zone è dotata di un ufficio di coordinamento per l’assistenza alle imprese.

Tra gli incentivi più comuni per le “enterprise zones” si segnalano:

- Sgravi fiscali (c.d. tax credit) che consistono in agevolazioni fiscali (la cui durata varia da stato a stato) sul reddito tassabile dell’impresa, con la possibilità di negoziare con l’autorità statale



competente gli sgravi stessi, in base dell'ammontare dell'investimento, del numero dei posti di lavoro creati e dei tempi di realizzo

- Riutilizzo dello sgravio fiscale, cioè la possibilità di usufruire del credito fiscale anche negli anni fiscali successivi alla concessione dello stesso, qualora il credito fiscale ottenuto non sia stato utilizzato nell'anno di competenza, così prolungando il beneficio dell'investimento iniziale
- Sgravi in materia di perdita netta di gestione (c.d. "Net Operating Loss"), che possono essere deducibili
- Riduzione delle imposte su vendite e consumo (c.d. "Sales & Use Tax")
- Sgravi fiscali sulle imposte immobiliari (c.d. "Real Property Tax Credit")
- Sgravi fiscali sugli investimenti immobiliari (c.d. "Real Property Investment Tax Credit"), volti a consentire l'ottenimento di sgravi sui redditi d'impresa per i miglioramenti immobiliari fatti in determinate aree industriali tramite progetti di ristrutturazione di un certo rilievo e con un investimento minimo determinato di volta in volta dallo stato che concede lo sgravio. Tale sgravio viene solitamente fissato in un valore massimo cumulabile per un periodo di tempo predeterminato
- Sgravi fiscali per la ricerca e sviluppo (c.d. "Research & Development")
- Certi stati offrono consistenti riduzioni sulle spese per energia elettrica e gas.

Zone per il tempo libero

Le c.d. "Entertainment Districts", cioè aree a vocazione multimediale per le quali sono previsti corposi incentivi fiscali. Gli incentivi in questione sono destinati a proprietari di teatri o cinema, o di programmi televisivi o radiofonici, così come ad attività di supporto all'industria cinematografica o del divertimento in genere, ai produttori cinematografici, ai locali destinati al ballo (scuole, teatri), produzioni e servizi teatrali, alle bande musicali ed orchestre.

Zone locali di potenziale sviluppo

A livello locale (cioè a livello di contee, municipalità, ecc.) esistono le zone locali di potenziale sviluppo produttivo (le c.d. "urban enterprise zones"), cioè aree che godono di specifici incentivi finalizzati ad ottenere una riqualificazione delle stesse. I benefici per l'investitore che intenda intraprendere una attività nelle aree in questione consistono, generalmente, in riduzioni od esenzioni dall'imposizione fiscale su ricavi per vendite, riduzioni per l'assunzione di determinate categorie di lavoratori, agevolazioni di vario genere concesse a datori di lavoro e lavoratori durante periodi riduzione del personale ed assistenza da parte dei fondi locali di investimento, possibilità di esenzione da



determinata normativa particolarmente restrittiva, possibilità di esenzione dal pagamento delle spese di energia.

Le zone extradoganali

Le c.d. "Foreign Trade Zones" sono situate negli stati che confinano con il Canada od il Messico o sono create vicino ad aeroporti internazionali o porti marittimi, dove le merci straniere e le merci locali per l'esportazione sono considerati in transito internazionale. Tali merci sono esenti da dazi doganali se rimangono all'interno della "Foreign Trade Zone" e se le merci sono destinate alla riesportazione. La merce una volta entrata nella zona extradoganale può essere immagazzinata, riconfezionata, rilavorata, o distrutta. Generalmente le prestazioni del personale della zona extradoganale non sono soggette ad alcun prelievo fiscale. Non sono altresì tassati i proventi derivanti dalla vendita delle merci prodotte all'interno di stabilimenti extradoganali.

North American Free Trade Agreement

NAFTA è il trattato di libero scambio commerciale tra Stati Uniti, Canada e Messico che permette la circolazione in questi stati di beni in essi prodotti senza soggezione alcuna a dazi. Si consiglia, quindi, a chi svolga attività commerciale nel Nord America, di prendere in considerazione tutte le agevolazioni offerte dal NAFTA.

Agenzie Statali per Investitori Esteri

Alcuni stati forniscono consulenza rivolta alle imprese straniere e programmi specifici volti a consentire alle imprese straniere di avviare un'attività od espanderne una già esistente, ad esempio tramite assistenza finanziaria (p.e., "New York State - Investment Leads for Foreign Companies"). L'agenzia preposta reperisce lo spazio più adatto alla specifica attività, stima le spese (imposte, contributi, attrezzature, ecc.), reperisce i finanziamenti necessari, verifica la possibilità di accesso a sgravi fiscali e ai vari incentivi fiscali, fino a costituire un collegamento diretto con gli uffici pubblici per espletare le formalità burocratiche e connettere il progetto alla rete di uffici regionali e stranieri.

Prospetti esemplificativi

Incentivi statali negli stati di New York, Nevada, Illinois, California, Florida, Michigan

NEW YORK



Le facilitazioni offerte da questo stato sono riportate in dettaglio al sito ufficiale dello Stato di New York (<http://www.state.ny.us>).

Per quel che riguarda le agevolazioni per le piccole attività industriali o commerciali lo Stato di New York offre all'investitore le seguenti opportunità:

- Assistenza agli investitori stranieri (c.d. "New York Worldwide Foreign Direct Investment - Empire State Development International Division") L'investitore intenzionato ad avviare un'attività commerciale od imprenditoriale nello Stato di New York trova presso l'ufficio in questione un appoggio per organizzarne la propria attività. La struttura statale ha dieci uffici satelliti nello Stato di New York. L'assistenza fornita da questa agenzia è a titolo gratuito e gode della massima riservatezza. Il sostegno tecnico comprende: stesura del piano di sviluppo iniziale (Business plan development), identificazione di possibili terreni industriali ed edifici, accesso ad incentivi fiscali o finanziari, ottenimento di licenze e permessi, assistenza nella formazione di joint venture o alleanze strategiche
- Assistenza per individuare il luogo o l'edificio più adatto (c.d. "Locate a Site or Building"). Il programma dispone di una banca dati che consente di scegliere il terreno od edificio più idoneo allo svolgimento dell'attività stessa
- Alta tecnologia e ricerca (c.d. "High Tech Research and Development"). Lo stato di New York agevola i contatti tra società di ricerca e sviluppo, principali centri universitari e centri tecnologici per lo sviluppo di industrie di tecnologia avanzata e per lo sviluppo di nuovi prodotti e processi produttivi. Lo Stato di New York ha anche creato una rete di centri per la cooperazione alla ricerca e per lo sviluppo composta di università (private e pubbliche), industria privata e governo statale

Zone di potenziale sviluppo produttivo (c.d. "Qualified Empire Zone Enterprises o QEZE's"). Le società che operano all'interno di una "Enterprise Zone" possono accedere ad incentivi fiscali e sgravi fiscali qualora localizzino od espandano la loro attività all'interno dell'Enterprise Zone. Le Enterprise Zone intendono favorire lo sviluppo di società che incrementino l'occupazione in aree geografiche specifiche tramite una forte riduzione, se non eliminazione, di imposte per i primi dieci anni di attività. Successivamente al primo decennio di attività gli incentivi (<http://www.tax.state.ny.us/sbc/qeze.htm>) verranno ridotti in maniera progressiva.

Produzione, energia e ambiente: lo Stato di New York offre i seguenti programmi per la riduzione delle spese energetiche:



- “Power for Jobs Program”, che consente alle società che mantengano o espandano la propria attività all’interno dello stato, con una soglia minima occupazionale, risparmi sul costo energetico che vanno dal 10% al 25%. Si offrono servizi tecnici e finanziamento di capitale volti ad aiutare le società ad individuare ed implementare le tecnologie per ridurre il consumo energetico. I servizi tecnici possono comprendere studi ingegneristici di fattibilità, formazione tecnica relativa a tecnologie di consumo energetico e supporto tecnico per richieste di finanziamento di progetti
- Il “Build Now- NY Program” è un programma di “Chiavi in Mano” che offre siti industriali precertificati ed autorizzati; i siti sono predisposti per l’accesso alle tariffe energetiche agevolate
- L’Empire State Development Corporation, agenzia governativa dello Stato di New York, si prefigge, tra gli altri, lo scopo di aiutare le piccole e medie imprese a massimizzare le loro potenzialità nello Stato. Si agevolano, ad esempio, le procedure amministrative per l’ottenimento di licenze e si riducono i costi di assicurazione per gli infortuni sul lavoro (c.d. “worker’s compensation”)
- Viene anche agevolato l’ottenimento di capitale sociale iniziale tramite il Small Business Technology Investment Fund (SBTIF) – un Fondo d’ investimento gestito dallo stato di New York che finanzia in parte le società start-up high-tech con l’assistenza di capitali privati d’investimento. Il Fondo fornisce parte del capitale ad investitori che si affacciano per la prima volta sul mercato e che sono in grado di dimostrare la competitività ed innovazione della società come del prodotto da immettere nel mercato
- Lo stato di New York facilita l’ ottenimento di prestiti a tassi agevolati destinati alla modernizzazione di strutture e/o impianti industriali, all’ ingresso in nuovi mercati ed allo sviluppo di nuovi prodotti. L’Empire State Development Corporation offre il programma “Linked Deposit Program (LDP)”, un partenariato pubblico-privato che offre alle società il capitale necessario con tassi d’interesse agevolati rispetto ai tradizionali canali di credito. I prestiti bancari sono garantiti da fondi pubblici pre-assegnati

NEVADA

Il Nevada rientra tra gli stati con incentivi offerti alle sole società del Nevada (http://www.expand2nevada.com/atoz/bus_incorporation/). Chi intenda condurre una attività commerciale od industriale in Nevada – società, associazione o singolo investitore che sia – è tenuto a munirsi di una licenza commerciale statale. Si tenga presente, inoltre, che la maggior parte delle contee nello stato richiedono una licenza commerciale locale. La formazione di una società del Nevada non richiede alcun capitale minimo e le spese annuali di mantenimento sono minime. Si consiglia, tuttavia, di contattare un legale relativamente alla eventuale contribuzione del capitale.



Ciò premesso, investire in Nevada può risultare conveniente, dato che non vi è alcuna imposta sui dividendi ai soci, nessuna imposta sui beni immobili e solo una minima tassa calcolata sulle spese per il personale.

Al fine di sviluppare gli investimenti, il Nevada fornisce numerosi incentivi, quali dilazioni nel pagamento di vari contributi - ed, in alcuni casi, abolizione degli stessi - supporto finanziario e consultivo per gli investimenti. Baricentro di tale attività promozionale è la Commissione del Nevada per lo Sviluppo Economico che dirige un network di numerosi uffici regionali per lo sviluppo, depositari delle conoscenze in materia di opportunità economiche, costi degli immobili e disponibilità degli stessi.

Le agevolazioni più rilevanti consistono principalmente nella concessione di prestiti a tassi agevolati che permettano agli investitori di acquistare un terreno, edificarvi nuovi fabbricati o ristrutturare i precedenti e acquistare nuovi macchinari. I prestiti sono generalmente esentasse.

Sono altresì disponibili incentivi legati allo sviluppo di alta tecnologia e parchi tecnologici connessi a vari programmi di facilitazione.

ILLINOIS

Alcuni esempi delle agevolazioni offerte dallo Stato dell'Illinois (<http://www.illinois.gov/>). Le società costituite nello Stato dell'Illinois od in altri Stati degli USA - anche se in tutto od in parte controllate da azionisti stranieri - così come le società costituite al di fuori degli USA, possono accedere agli incentivi offerti qualora rispondano a certi requisiti specifici. La suddetta distinzione comporta imprescindibili conseguenze, come descritte nella sezione relativa a società e fiscalità

Chi intenda avviare un'attività commerciale od imprenditoriale nello Stato dell'Illinois trova presso l'agenzia di consulenza all'investitore (c.d. " First Stop Business Information Center of Illinois") un valido supporto per organizzare la propria attività. L'agenzia fa parte del Dipartimento di Commercio e Sviluppo Economico dello Stato dell'Illinois (c.d. Illinois Department of Commerce and Economic Opportunity o DCEO) e offre all'investitore straniero numerosi servizi, tra i quali:

- Consulenza relativa a "business plan", marketing, licenze e finanziamenti
- Informazioni concernenti la concessione di appalti pubblici a livello federale, statale e/o locale
- Consulenza gratuita sui parametri ambientali richiesti
- Disponibilità di finanziamenti volti a favorire sviluppo economico ed a rivitalizzare zone economicamente depresse



- Collaborazione con banche per fornire assistenza finanziaria agli investitori che impieghino personale dell'Illinois
- Offerta a società manifatturiere di prestiti obbligazionari che consentano l'acquisto di terreni, fabbricati o macchinari
- Consulenza relativa alle agevolazioni fiscali

Lo Stato dell' Illinois, mediante il Business Service Center offre le seguenti agevolazioni:

- Il programma di sviluppo per la crescita dell'economia (c.d. "EDGE – Economic Development for a Growing Economy") offre incentivi alle società che investano nello stato un capitale minimo di 5.000.000 di dollari e creino almeno 25 nuovi posti di lavoro. Le agevolazioni consistono in crediti di imposta della durata massima di 10 anni per ogni singolo progetto di sviluppo. Il credito di imposta non può eccedere il prelievo fiscale annuale, ma è consentito l'accumulo di crediti pregressi nell'arco di 10 anni. Lo sgravio fiscale sussiste in presenza dei requisiti occupazionali e di capitale di investimento
- Le zone di potenziale sviluppo produttivo (c.d. "Enterprise Zones"), che concedono incentivi a livello statale e locale alle società che creino – e mantengano per un periodo di tempo predeterminato – uno specifico numero di posti di lavoro nelle zone prescritte
- Il programma ad alto impatto commerciale (c.d. "High Impact Business Program"), le cui agevolazioni aumentano proporzionalmente al capitale investito e al numero di posti di lavoro creati. Il programma stabilisce le seguenti soglie minime di investimento e creazione di occupazione: 12.000.000 di dollari investiti in determinate tipologie di beni ed immobili 500 nuovi posti di lavoro o 30.000.000 di dollari investiti e mantenimento di un minimo di 150 posti di lavoro

Le agevolazioni consistono in crediti di imposta per investimenti e per acquisto di materiali ed esenzione dal pagamento per pubblici servizi. Queste agevolazioni non sono disponibili per le società che godano di altre agevolazioni per enterprise zones.

CALIFORNIA

Il programma per il commercio e lo sviluppo economico (c.d. "Commerce and Economic Development Program") raccoglie la maggior parte degli incentivi offerti dallo Stato della California per finanziare lo sviluppo delle aziende.

Di particolare interesse è il programma obbligazionario per lo sviluppo industriale (c.d. "Industrial Development Revenue Bond Program") (<http://www.commerce.ca.gov/state/ttca/>) che assegna



finanziamenti esentasse destinati all'acquisto, alla costruzione, alla ristrutturazione o all'allestimento di immobili. Il finanziamento garantisce i seguenti vantaggi:

- Un tasso d'interesse del 20 o 30 % inferiore rispetto ai normali tassi commerciali
- La durata del finanziamento può superare i 30 anni
- I proventi del finanziamento sono utilizzabili per finanziare acquisizioni di terreni, edifici o macchinari
- La trasferibilità del finanziamento ad altra attività qualificata
- L'ottenimento del finanziamento richiede dai 120 ai 150 giorni circa
- I finanziamenti sono garantiti al sussistere di precisi requisiti, quali:
- Gli immobili vanno utilizzati per l'esclusivo svolgimento di attività manifatturiera o di trasformazione di beni tangibili
- Non più del 25% del finanziamento può essere destinato a filiali, magazzini od altri spazi
- Il 95% del finanziamento erogato deve riguardare l'immobile od il suo allestimento, od altra proprietà deprezzabile (e può includere un interesse capitalizzabile durante la costruzione)
- Non più del 25 % della somma può essere utilizzato per l'acquisto del terreno
- Nell'acquisto di un edificio almeno il 15% del finanziamento deve essere utilizzato per la ristrutturazione dello stesso in un periodo di due anni
- Qualora il finanziamento riguardi l'acquisto di materiale usato, l'intero ammontare deve essere destinato alla rilavorazione del materiale acquistato. La durata media dei prestiti non può eccedere il 120% della media di vita economica dei beni finanziati
- I proventi diretti dei prestiti non possono essere usati per finanziare il capitale o l'inventario
- Le spese di capitale per il progetto, quando aggiunte alle altre spese di capitale nella medesima giurisdizione, nei tre anni precedenti e successivi al prestito, non possono superare i 10.000.000 di dollari
- Il beneficiario del prestito non può ottenere un ammontare superiore ai 40.000.000 di dollari in prestiti esentasse, qualunque sia il luogo del progetto, trascorsi tre anni dall'inizio dell'attività nei locali
- Il progetto deve rispettare criteri prestabiliti, tra i quali il mantenimento o la creazione di posti di lavoro
- Il beneficiario del prestito deve emettere una lettera di credito, per l'ammontare del finanziamento, garantita da una banca che goda di eccellente reputazione.

Il Programma per il commercio e lo sviluppo economico include anche il Revenue Bond Program, che assegna finanziamenti esentasse a basso costo per progetti di miglioramento destinati ad enti non a scopo di lucro. Le agevolazioni in questione si ottengono a seguito di comunicazione da parte del fisco



americano (c.d. "IRS"), che qualifica gli enti e concede loro lo status di esenzione impositiva (c.d. "non for profit" o "non-profit"). Tipici esempi di società non a scopo di lucro sono le organizzazioni culturali, ludiche, caritatevoli, istituti di ricerca e sviluppo.

Il programma per le piccole e medie imprese offre finanziamenti agevolati per le imprese con un massimo di 100 dipendenti, qualora l'attività della società si svolga principalmente in California. Il programma garantisce il credito fino ad un massimo del 95% del prestito, ma il prestito non deve superare i 350.000 dollari. Gli interessi sono negoziabili.

FLORIDA

A chi investa nelle zone di potenziale sviluppo produttivo sono concessi molteplici incentivi di natura fiscale (http://sun6.dms.state.fl.us/dor/taxes/sales_tax_incent.htm), riconducibili alle seguenti agevolazioni:

La ristrutturazione di un immobile situato in una zona di potenziale sviluppo produttivo può garantire una esenzione fiscale sui materiali di costruzione. Il rimborso richiesto deve essere approssimamente compreso tra i 500 e i 5000 dollari, a meno che almeno il 20% dei dipendenti a tempo pieno dell'azienda sia residente nella zona di potenziale sviluppo produttivo; in tal caso il rimborso può arrivare fino a circa 10.000 dollari. L'istante deve essere il proprietario, locatario o locatore del bene al momento in cui viene effettuata la richiesta di rimborso.

Dall'acquisto di un terreno situato in una zona di potenziale sviluppo produttivo può derivare una esenzione fiscale fino a 5.000 dollari; qualora almeno il 20% dei dipendenti a tempo pieno dell'azienda sia residente nella zona di potenziale sviluppo produttivo, il rimborso può raggiungere i 10.000 dollari.

L'attività situata nella zona di potenziale sviluppo produttivo può godere di una esenzione dal pagamento dei costi di energia elettrica fino al 50%.

L'assunzione di personale residente nella zona di potenziale sviluppo produttivo può garantire l'esenzione dall'imposta sulle vendite. Per accedere a tale agevolazione è necessario non solo dimostrare le assunzioni, ma anche che i lavoratori sono stati continuativamente impiegati per almeno tre anni.

L'attività situata in una zona di potenziale sviluppo produttivo può godere di esenzione dall'imposta sul reddito societario (c.d. "enterprise zone jobs credit") qualora assuma dipendenti che risiedono nella zona di potenziale sviluppo produttivo o fanno parte di un programma di recupero; per ottenere il credito l'attività deve inoltre evidenziare un aumento nella media delle assunzioni nei 12 mesi successivi alla concessione dell'esenzione.



L'attività situata in una zona di potenziale sviluppo produttivo può ottenere una esenzione fiscale (c.d. "enterprise zone property tax credit") dalla imposta sulla proprietà immobiliare se avallata dal coordinatore della zona di potenziale sviluppo produttivo; si aggiunga che il credito non può superare i 25.000 dollari a meno che più del 20% dei dipendenti siano residenti della zona, nel qual caso l'ammontare potrà raggiungere i 50.000 dollari.

Una donazione di denaro, proprietà o beni ad una comunità od organizzazione riconosciuta o ad una agenzia governativa (c.d. "community contribution tax credit") può comportare uno sgravio fiscale corrispondente al 50% del valore della donazione. Per validare tale operazione è necessario il consenso dell'ufficio del turismo, commercio e crescita economica e la lettera di approvazione del fisco della Florida. Il tetto massimo è di 200.000 dollari, non cumulabile con altri incentivi.

MICHIGAN

La società per lo sviluppo economico del Michigan (c.d. "The Michigan Economic Development Corporation") (<http://www.michigan.gov/>) assiste le imprese già presenti o che intendano investire in Michigan non solo fornendo informazioni relative agli incentivi disponibili, ma anche autorizzando vari tipi di agevolazioni. Gli incentivi sono per la maggior parte ricollegabili alle zone di riqualificazione (c.d. "Renaissance Zones") equiparabili alle enterprise zones. Si tratta di oltre 30 aree praticamente esentasse per qualsiasi attività commerciale od industriale nella zona. I residenti in queste zone non sono soggetti ad imposte sull'attività commerciale (c.d. "SBT" o "Single Business Tax"), imposte statali sul reddito personale ed imposte sulla tassa locale sui beni immobili. Una zona di riqualificazione ha una durata in media di 10 o 15 anni. Gli ultimi 3 anni del detto periodo comportano una riduzione approssimativa dell'esenzione pari al 25%. Per godere dei privilegi delle zone di riqualificazione è necessario essere proprietari di un terreno nella zona stessa.

Ulteriori agevolazioni, distinte dagli incentivi legati alle zone di riqualificazione, sono:

- L'abbattimento dell'imposta sulla proprietà industriale (c.d. "Industrial Property Tax Abatements"), che consiste in agevolazioni volte ad incentivare la costruzione, la ristrutturazione o l'ampliamento di edifici destinati alla produzione manifatturiera o connessi all'alta tecnologia. Tali agevolazioni includono riduzioni nella tassazione di immobili, macchinari, impianti ed attrezzature. Le riduzioni ammontano al 50% per i nuovi acquisti ed al 100% per la riqualificazione di quanto già esistente, per una durata massima di circa 12 anni
- Sgravi fiscali per l'alta tecnologia (c.d. "MEGA High-Tech Job Creation Tax Credit") per chi operi nei settori dell' elettronica, comunicazione, medicina o settori comunque legati all'alta



tecnologia; lo sgravio per le tasse sui redditi può raggiungere l'ammontare complessivo dell'imposta stessa. Requisito minimo per godere dell'agevolazione in questione è che almeno il 25% dell'ammontare complessivo dell'investimento sia diretto alla ricerca ed allo sviluppo



15 - COMMESSE PUBBLICHE

Introduzione

Il governo americano è il maggior acquirente di beni e servizi al mondo. Le commesse delle agenzie federali, militari e civili, ammontano approssimativamente a duecento miliardi di dollari l'anno. Tali contratti rappresentano una grande opportunità per qualsiasi impresa che fornisca beni o servizi ad enti pubblici. Pertanto, benché anche gli Stati dell'Unione, le contee e municipalità, più o meno grandi, licitano contratti pubblici, questa esposizione si limiterà ad esporre le procedure a livello federale.

La strategia governativa in materia di contratti di appalto mira a scoraggiare la fuoriuscita di capitali dagli Stati Uniti, con il preciso obiettivo di salvaguardare l'occupazione nazionale. A ciò si accompagna il costante tentativo di favorire le imprese di piccole e medie dimensioni, in modo da preservare quella che è considerata la spina dorsale dell'economia americana. Particolare attenzione è altresì conferita a società guidate da minoranze etniche e/o donne, in conformità alla legge sulle imprese di piccole dimensioni. Le imprese che non siano in grado di fornire tutti i materiali previsti da un contratto di appalto possono comunque concorrere alla licitazione riunendosi in gruppo di subappaltatori.

Sulla base della legge c.d. "Buy American Act", che sancisce la preferenza di prodotti manufatti in America, i regolamenti federali sulla compravendita (c.d. "FAR") disciplinano le procedure per l'acquisto da parte del governo federale, di servizi e materiali provenienti dall'estero.

Buy American Act

Il parlamento americano ha emanato la legge "Buy American Act" (in breve "BAA") all'epoca della Grande Depressione del 1929, al fine di agevolare le imprese manifatturiere nazionali garantendo l'opportunità di ottenere a livello federale contratti di costruzione, ristrutturazione o riparazione di costruzioni od edifici pubblici. Il Buy American Act limita, senza tuttavia proibire, l'acquisto da parte dell'amministrazione federale di prodotti finiti stranieri (c.d. "domestic end products") per impiego all'interno del territorio statunitense. Un prodotto finito straniero potrà essere acquistato qualora non si ritenga ragionevole il prezzo minimo di un prodotto nazionale o si applichi altra eccezione all'uso esclusivo di prodotti americani in contratti di costruzione negli Stati Uniti.

Un prodotto è dichiarato un prodotto interno finito, con ciò intendendo un prodotto realizzato negli Stati Uniti, in quei casi in cui il costo delle parti che sono state estratte, prodotte o realizzate negli Stati Uniti, sia superiore al 50% del costo totale, altrimenti il prodotto viene considerato un prodotto finito straniero.



La ragionevolezza del costo di un prodotto interno va valutata in corrispondenza alle offerte di prodotti stranieri dello stesso tipo nell'ambito di una gara per una commessa pubblica. Qualora la prodotta finito interno non costituisca l'offerta a più basso costo, l'agenzia federale aggiungerà a tutte le offerte straniere un 6% nel caso in cui a competere con l'offerta estera siano impresa americana di grosse dimensioni, od un 12% qualora l'offerta interna provenga da imprese di piccole dimensioni. Qualora anche dopo questo aggiustamento del prezzo offerto da entità estere, il prodotto interno non costituisca l'offerta più conveniente, questa sarà considerata non ragionevole e verrà quindi acquistato il prodotto straniero.

Vi sono comunque delle eccezioni all'applicazione del Buy American Act. Le agenzie governative civili (intese come le agenzie che non si occupano della sicurezza pubblica) possono acquistare prodotti stranieri senza applicare alcuna delle restrizioni previste dal Buy American Act qualora si presenti una delle seguenti condizioni:

- Il prezzo del prodotto interno è irragionevole ed esistono prodotti stranieri più economici, anche quando si sono fatti gli aggiustamenti del 6% o 12% ai prezzi
- Non sono disponibili materiali interni in quantità sufficiente o di qualità soddisfacente
- Al tal riguardo i regolamenti federali che regolano approvvigionamento forniscono una lista dei prodotti ritenuti non disponibili in America nell'ambito dell'eccezione in questione
- Qualora l'applicazione delle norme del Buy American Act sia in conflitto con l'interesse pubblico, come è il caso, per esempio, di deroghe derivanti da trattati bilaterali di cooperazione con i paesi alleati degli Stati Uniti
- I materiali vadano utilizzati al di fuori degli Stati Uniti o servano per produzione militare

Legge sugli Accordi Commerciali (c.d. Trade Agreement Act)

A seguito dei negoziati commerciali multilaterali tenutisi a Tokyo nel 1979, alcune nazioni hanno concordemente adottato un sistema di norme allo scopo di favorire una maggiore concorrenza nell'ambito degli appalti pubblici internazionali. Dai successivi negoziati tenutisi in Uruguay ne è poi derivato l'accordo sugli appalti pubblici, lo "Agreement on Government Procurement" (in breve "GPA") firmato nel 1994 contemporaneamente all'accordo costitutivo della Organizzazione Mondiale per il Commercio, cioè lo "Agreement Establishing the World Trade Organization (in breve "WTO"). Il GPA è un accordo "plurilaterale" in seno al WTO, per tanto non vincolante nei confronti di tutti i membri del WTO.



Il Senato degli Stati Uniti emanò nel 1979 il Trade Agreement Act (in breve “TAA”), che incorpora l’intesa raggiunta nel primo accordo relativo ai contratti di appalto pubblici ed successivi emendamenti conseguenti allo stabilimento del WTO e agli accordi del GPA. Il TAA autorizza il Presidente degli Stati Uniti a fare eccezioni ai disposti del Buy American Act a favore di stati firmatari del GPA qualora tali restrizioni trattino i prodotti manufatti negli “stati eligibili” meno favorevolmente in rispetto ai prodotti Americani. Il TAA proibisce che si discriminino imprese unicamente perché la proprietà sia estera e stabilisce accurate procedure per la gestione di appalti onde garantire la necessaria equità di trattamento tra società estere e nazionali.

Il TAA si applica ai contratti di compravendita di beni e servizi per un valore pari o superiore ai 175.000 dollari, così come a contratti edili per un ammontare pari o superiore ai 6.725.000 dollari. Si tenga presente che le suddette cifre sono aggiornate ogni due anni dal ministero per il commercio statunitense. Nella sostanza, è sufficiente che il valore di un contratto sia pari o superiore alle sopramenzionate soglie perché le restrizioni previste dal Buy American Act non si applichino.

Altri accordi commerciali

Il TAA non è l’unico accordo commerciale che permetterà di evitare l’applicazione del Buy American Act. Altri accordi raggiungono un simile risultato e tra questi si possono annoverare:

- La legge sull’iniziativa economica commerciale nel bacino caraibico (c.d. “Caribbean Basin Trade Initiative Economic Act “ o “CBTI”)
- Gli accordi per un libero commercio (c.d. “Free Trade Agreements” o “FTA”), quali quello nordamericano (c.d. “North American Free Trade Agreement o “NAFTA”), quelli con Cile, Singapore, Israele, nonché l’accordo in materia di aviazione commerciale (c.d. “Agreement on Trade in Civil Aircraft”)

Ne consegue che il TAA annulla le limitazioni imposte previste dal Buy American Act nei confronti delle transazioni commerciali regolate da questi accordi commerciali se sono raggiunte determinate soglie minime di valore del contratto:

Accordo	Contratti per prodotti (valore minimo pari o superiore a)	Contratti per servizi (valore minimo pari o superiore a)	Contratto Edile (pari o superiore a)
TAA/CBTI	\$175.000	\$175.000	\$6.725.000
NAFTA – Canada	\$ 25.000	\$ 25.000	\$7.611.532
NAFTA – Mexico	\$ 58.550	\$ 58.550	\$7.611.532
Chile FTA	\$ 58.550	\$ 58.550	\$6.725.000
Singapore FTA	\$ 58.550	\$ 58.550	\$6.725.000



Israeli Trade Act \$ 50.000 --- ---

Eccezioni all TTA

Il trattamento preferenziale accordato con il Trade Agreement Act ed il Free Trade Agreement non si applica a certi tipi di appalti che restano quindi soggetti al Buy American Act. Questi tipi di appalti sono quelli in materia di:

- compravendite regolate da programmi preferenziali per piccole imprese ed imprese ad azionariato protetto (cioè, le imprese di proprietà di minoranze etniche o donne)
- compravendite effettuate dal ministero della difesa Americano (c.d. Pentagono) per armi, munizioni, o altro materiale bellico, o materiale comunque indispensabile per la sicurezza o difesa nazionale
- contratti per la ricerca e lo sviluppo
- acquisti di prodotti finiti per rivendita

Importazioni non consentite

L'amministrazione degli Stati Uniti non acquista beni o servizi che non possano essere importati legalmente in America. L'articolo 25.701 dei regolamenti attuativi in materia di acquisti, fornisce un elenco di paesi dai quali agenzie, appaltatori e subappaltatori americani non possono acquistare alcun prodotto o servizio. L'elenco attualmente comprende: Cuba, Iran, Iraq, Libia, Corea del Nord, il Sudan, i territori dell'Afghanistan controllati dai Talebani, e Repubblica Jugoslava (Serbia e Montenegro, ma non Kosovo). Maggiori informazioni sono disponibili al sito dell'ufficio di controllo dei beni stranieri (c.d. "Office of Foreign Asset Control" o "OFAC") (<http://www.treas.gov/ofac>).

Legge sulle piccole imprese

A seguito dell'emanazione della legge sulle piccole imprese (c.d. "Small Business Act o "SBA") del 1953, il Congresso Americano (cioè il Parlamento e Senato degli Stati Uniti) ha creato l'agenzia per le piccole imprese (c.d. "Small Business Administration") (<http://www.sba.gov>), il cui scopo è quello di aiutare, consigliare, assistere e proteggere gli interessi delle piccole imprese in America.

A tale ente federale è stata conferita l'autorità di stipulare contratti con altre agenzie governative e di subappaltare a piccole imprese la realizzazione di determinati contratti. La Small Business Administration ha emanato regolamenti attuativi che consentono alle piccole imprese un trattamento preferenziale nella concessione delle commesse pubbliche. È sancito in tali regolamenti che il governo



federale statunitense intende far sì che le piccole imprese godano di tutte le agevolazioni necessarie per partecipare agli appalti pubblici, con particolare riguardo per le imprese di proprietà di veterani di guerra, di individui economicamente e/o socialmente svantaggiati, e di donne. Per legge, infatti, le agenzie federali sono tenute a stipulare contratti affinché il 23% di quanto acquistato dalla pubblica amministrazione provenga da piccole imprese, il 5% da aziende di proprietà di donne o minoranze etniche, il 3% da aziende situate nelle zone industriali storicamente sottoutilizzate (c.d. "HUBZones") – nella sostanza, zone popolate per la maggior parte da minoranze etniche - ed il 3% da imprese di proprietà di veterani. Le suddette agevolazioni non sono tuttavia sempre disponibili.

La Small Business Administration si avvale del sistema di classificazione industriale del Nord America (c.d. "North American Industry Classification System" o "NAICS") per valutare le imprese e stabilire i singoli parametri di accesso alle agevolazioni (<http://www.sba.gov/size/sizetable2002.htm>).

Le dimensioni di un'impresa si calcolano sia in base al numero di dipendenti (per le imprese manifatturiere), che in base al volume di vendite (per la maggior parte delle aziende di servizi). Tali parametri corrispondono sostanzialmente a quanto riportato di seguito:

Gruppo industriale	Norma della grandezza
Manifattura	500 dipendenti
Commercio all'ingrosso	100 dipendenti
Agricoltura	\$75 0.000
Commercio al dettaglio	\$6,0 milioni
Costruzione generale & costruzione grosso (salvo dragaggio)	\$28,5 milioni
Dragaggio	\$17,0 milioni
Appaltatori per commerci speciali	\$12,0 milioni
Agenzie di viaggio	\$3,0 milioni (provvigioni e altro reddito)
Servizi aziendali e personali	\$6,0 milioni
Salvo:	
• Servizi per architettura, ingegneria, agrimensura e cartografia	\$4,0 milioni
• Servizi di lavanderia a secco e pulitura di tappeti	\$4,0 milioni



Per partecipare ad una gara di appalto pubblica federale, una piccola impresa deve rientrare nei parametri prestabiliti. Inoltre, l'acquisto di beni o servizi per un valore dai 2.500 ai 100.000 dollari è riservato alla concorrenza fra le piccole imprese, a meno che la pubblica amministrazione contraente abbia ragione di ritenere che non vi sia possibilità di ottenere, da almeno due imprese affidabili, offerte tra loro concorrenti in termini di prezzo, qualità e consegna. Acquisti da parte del governo federale per valori superiori ai 100,000 dollari possono essere riservati alle piccole imprese solo quando sia ragionevole ritenere che: (1) almeno due piccole imprese intendano partecipare alla gara di appalto e che (2) i contratti rispecchieranno prezzi di mercato.

Nel caso, infine, di commesse pubbliche federali – del valore di almeno 500.000 dollari (1.000.000 di dollari per i contratti di costruzione) - destinata ad una grande impresa con possibilità di subappaltare, l'appaltatore è tenuto a presentare un piano di subappalto. Tale piano dovrà indicare tutte le opportunità di subappalto destinate a piccole imprese, piccole imprese svantaggiate, imprese di proprietà di donne ed imprese situate nelle zone industriali storicamente inutilizzate.