

L'IMPRESA ITALIANA ED IL MERCATO AMERICANO

PARTE I

By: Rocco Lamura, Esq.

Tosolini & Lamura, LLP

Attorneys at Law

New York - Milan – Rome

“The Empire State Building”

350 Fifth Avenue, 59th Floor

10018, New York, NY

Phone: 1 212 601 2820

Fax: 1 212 601 2821

Email: rocco.lamura@bltalaw.com

DISCLAIMER

Questo documento e' stato redatto nel 2010 dallo Studio Legale Tosolini & Lamura, LLP, con sede a New York e Roma ed una sede consociata a Milano. Questo documento ed il suo contenuto sono di esclusiva proprieta' della Tosolini & Lamura, LLP e non puo' essere riprodotto ovvero copiato in alcuna forma e modo.

Questo documento non rappresenta un parere legale. Le informazioni ivi contenute possono essere incomplete e/o inaccurate. Questo documento ha meramente carattere informativo ed e' soggetto alle leggi dello Stato di New York. Se, nel corso del presente documento, vi sono indicazioni relative a risultati ottenuti con altri clienti, detti risultati dipendono da circostanze relative ad ogni cliente, pertanto, risultati precedentemente ottenuti non posso essere garantiti. Questo documento e' raffigurabile come pubblicita' per avvocati (*attorney advertising*).

IL MERCATO AMERICANO

Il mercato Americano offre svariate possibilita' e vantaggi, per numerarne alcune, circa 315 milioni di persone in oltre 50 Stati, un mercato a livello

nazionale Americano assolutamente libero, senza barriere ovvero dazi tra uno Stato e l'altro, principi giuridici e commerciali comuni tra gli Stati, un *gdp* tre volte superiore a quello Italiano e, soprattutto, una crescita economica stimata pari al 4% del *gdp*.

A tutto cio', si aggiunge il fattore *currency*, cioe' la differenza Euro/Dollaro, che permette alle societa' Italiane di iniziare attivita' produttive sul territorio a bassi costi.

Infine, bisogna considerare le agevolazioni offerte dal sistema fiscale Americano, ove, la tassazione presenta delle aliquote sull'imponibile reale sicuramente piu' basse rispetto al sistema Italiano.

COME ENTRARE NEL MERCATO AMERICANO

Ricerca di mercato e Business e Financial Plan

Per entrare nel mercato Americano, la prima cosa che bisogna effettuare e' una ricerca di mercato sulla fattibilita' dell'operazione commerciale e sulla situazione del mercato. Una volta sviluppata, analizzata e completata detta ricerca, bisogna preparare un business and financial plan (*bfp*). La redazione del *bfp*

deve essere affidata, cosi' come la ricerca di mercato, a societa' specializzate residenti nel territorio, ovvero, ancor meglio, a singoli individui – in tema di riduzione del costo – dotati di specifiche capacita' professionali nel settore specifico di ricerca.

Costituzione della Societa'

Una volta effettuati gli adempimenti di cui sopra, bisogna svolgere una serie di attivita' necessarie di carattere giuridico e/o legale. Innanzitutto, bisogna rivolgersi ad un legale per l'apertura di una societa'. La scelta della tipologia di societa' dipende dalle dimensioni del business che si vuole svolgere. Normalmente, per i primi due anni, si consiglia una *LLC*, ovvero una societa' del tipo *S.r.l.*, ma con vantaggi ben superiori. La *LLC*, infatti, offre grossi vantaggi di carattere fiscale ed una certa flessibilita' in tema di costituzione e gestione. Per formare una *LLC*, e' necessario depositare presso il *Secretary of State, Division of Corporations*, un *Article of Organization*, simile al nostro atto costitutivo. Successivamente, bisogna sottoscrivere un *Operating Agreement*, il cui contenuto e' assimilabile ad uno statuto di una societa' di capitali Italiana. Il processo di costituzione si

completa mediante la richiesta di pubblicazione di una *notice of formation* della LLC presso due quotidiani indicati dal *County Clerk* per circa 6 settimane. Si noti che la costituzione effettiva della società LLC può avvenire anche in 24 ore; il requisito della pubblicazione sopra menzionato è previsto qualora la società voglia intraprendere, per qualsiasi ragione, una azione legale nei confronti di una terza parte.

Contratti di Distribuzione

Come detto, una volta effettuate le ricerche di mercato ed avere predisposto un business plan, alternativamente alla via societaria, si possono anche e semplicemente ricercare dei distributori americani - in relazione al settore di appartenenza - e stipulare con gli stessi dei contratti di distribuzione. In merito, bisogna fare attenzione sia al paragrafo che segue, autorizzazione e marchi, sia al discorso relativo “pagamenti e solvibilità”. Nel contratto di distribuzione bisognerà inserire delle clausole volta alla salvaguardia del pagamento della merce fornita e delle *representation* relative alla solvibilità del distributore.

Richiesta Autorizzazioni e Registrazione del Marchio

Una volta costituita la società, è necessario interessare le varie autorità competenti al fine di ottenere le autorizzazioni richieste dalla legge al fine di espletare il servizio/*trade* richiesto. Bisogna notare che negli Stati Uniti vi possono essere due livelli di autorizzazioni, il livello federale ed il livello statale. Entrambe le autorizzazioni, ove previste dalla legge, devono essere puntualmente richieste. Un esempio in merito può essere la *Food and Drug Administration*, autorità federale, che controlla e gestisce i prodotti alimentari, i prodotti del tabacco, le prescrizioni mediche ed i medicinali ovvero sostanze non soggette a prescrizione medica.

Contemporaneamente alla analisi e richiesta delle autorizzazioni sopra descritte, è necessario procedere alla registrazione del proprio marchio. L'ufficio competente è *USPTO*, e la procedura è piuttosto semplice. Il deposito della domanda di registrazione del marchio può essere fatta on-line, ed i tempi di registrazione variano sino a raggiungere 6 mesi. Da un punto di vista prettamente legale, bisogna segnalare la

c.d. teoria del *prior use* del marchio/segno distintivo nel commercio. In tal caso, la società titolare del *prior use* del segno distintivo avrà un diritto c.d. preventivo sulla registrazione e titolarità del marchio.

Immigrazione

Una volta costituita la società, registrato il marchio, ed ottenute le autorizzazioni richieste dalla legge, sarà necessario individuare la categoria di visto che eventualmente bisognerà richiedere alla USCIS al fine di legalizzare il permanere di un dipendente nel territorio Americano.

Vi sono varie categorie di visti, ed ogni categoria prevede dei requisiti diversi. Nel caso particolare di un imprenditore Italiano che vuole sponsorizzare un dipendente per un visto, le categorie utilizzabili sono: E,H,L. Ovviamente, trattandosi di una società – quella Americana – *subsidiary* di una società Italiana, i visti di categoria L sono più difficili (*intra-company transferee of employee*) ma quelli che garantiscono maggiori benefici (durata complessiva di circa 5-7 anni).

Bisogna segnalare che è disponibile un servizio mediante il quale il *petitioner* può pagare un *premium* di circa \$ 1,000

ed ottenere l'approvazione del visto in circa 14 giorni (in realta', si tratta di circa 30 giorni per l'approvazione complessiva del visto).

La procedura di richiesta visto prevede il deposito presso l'autorita' Americana (USCIS) di un modulo *FORM I-129* con *supplement*, con la relativa documentazione comprovante l'esistenza dei requisiti richiesti ai fini del rilascio del visto, che, se approvato, viene inviato al beneficiario della domanda del visto e al relativo Consolato Americano ove il beneficiario risiede.

Il beneficiario dovra' recarsi presso il Consolato Americano (previo appuntamento), sostenere un colloquio, compilare e depositare ulteriori moduli e, una volta definita positivamente questa procedura, avra' apposto sul passaporto il visto.

Contratti di Lavoro

Il mercato del lavoro Americano presenta delle caratteristiche abbastanza peculiari in tema di dinamicita'. Innanzitutto, la regolamentazione permette assunzioni temporanee, orarie, giornaliere, ovvero su base continuativa ed, il relativo ingresso del lavoratore avviene, il piu' delle volte, mediante agenzie private specializzate

nella ricerca del lavoratore e nel suo *placement* presso datori di lavoro.

Bisogna rispettare alcune formalita' prima della assunzione di un prestatore di lavoro subordinato: bisogna verificare che il soggetto in questione sia abilitato al lavoro (abbia, qualora non residente negli USA, e non cittadino Americano, le autorizzazioni governative richieste per il lavoro (EAC ovvero visto lavorativo o altro). Il relativo modulo che il lavoratore dovra' compilare deve essere mantenuto dal datore di lavoro presso la sua sede sociale e messo a disposizione dell'immigrazione per eventuali controlli.

Successivamente, il lavoratore dovra' compilare un successivo modulo sulla base del quale applichera' al lavoratore le relative trattenute alla fonte, da versare – sostituito d'imposta – presso l'*IRS*.

Contratti di Affitto Ufficio ed Unita' Operativa

L'affitto di un locale presso il quale stabilire la sede operativa / stabilimento operativo di una societa' prevede la stipula di un contratto di affitto ad uso commerciale dell'immobile. Detti contratti hanno una durata di circa 3 anni e richiedono il versamento di un deposito pari a circa 2-3 mensilita' (talvolta sono

richiesti circa 6 mesi oltre ad una garanzia personale) oltre, ovviamente al primo mese. Non sono richiesta formalita' notarili per la stipula di questi contratti, tuttavia, va segnalato che il *landlord* (locatore), trattandosi di societa' nuove e senza la c.d. credit history (una storia del credito/debito della societa' negli USA) potrebbe chiedere la prestazione di garanzie accessorie prima di sottoscrivere il contratto di locazione/affitto di unita' commerciale.

In termini di risoluzione del contratto di locazione commerciale, particolare attenzione deve essere prestata alle clausole inerenti i diritti del locatore/conducente, rispettivamente, di risolvere e rescindere detto contratto.

Tosolini & Lamura, LLP
Attorneys at Law

New York:

Rocco Lamura, Esq.
The Empire State Building
350 Fifth Avenue, 59th Floor
New York, New York 10018
Telephone: 1.212.601.2820
Facsimile: 1.212.601.2821
Email: info@bltalaw.com

Rome:

Avv. Nicola Rasile
Via Muggia n. 33
00195 Roma
Phone: + 39 06/976612710-0645493861
Fax: + 39 06 97255184
Email: info@bltalaw.com

Milan:

Tosolini & Lamura, LLP, in association with
La Russa Studio Legale
Corso di Porta Vittoria No. 18
20122 Milan, Italy
Telephone: 01139 02 55 12 750
Email: info@bltalaw.com