

Joint Ventures
Contratti
Statutaria
Societaria
Acquisizione
Strategica
strumento
fusione
sapere
preventiva
contesto
incentivo
esistono
dall'acquisizione
economico
azioni
impiegati
contratti
scelta
acquisire
antitrust
modellari
un'acquisizione
saperi
statutaria
societaria
contesto
incentivo
esistono

Realizzata da

BRYAN CAVE

www.bcinvestirenegliusa.com
www.bryancave.com

per

Agenzia ICE
Chicago 2016

INDICE

Prefazione	7
Introduzione	11
Chi Siamo - Italian Trade Agency	13
Chi Siamo - Assocomplast	14
Pianificazione Preventiva	
In un contesto di espansione commerciale negli USA, quali attività preliminari possono essere predisposte in Italia?	17
Quali programmi di incentivo esistono, negli Stati Uniti, per gli investitori stranieri?	18
Pianificazione Statunitense	
Quali sono gli strumenti legali di “entrata” per commercializzare i propri prodotti negli USA?.....	21
Contratti	
Qual è il contesto normativo statunitense applicabile alle diverse fattispecie contrattuali?.....	23
Quali sono le considerazioni strategiche da svolgere nella negoziazione di un contratto di agenzia o distribuzione con un partner americano?.....	24
Società	
È meglio lavorare con una Branch-filiale o costituire una società subsidiary-controllata di diritto americano?.....	27
Quali sono le diverse tipologie societarie negli USA?.....	28

Quali sono le principali differenze tra una società americana e una società italiana?.....	28
Quali modelli societari conviene impiegare per avviare una operazione di investimento negli USA?.....	29
Quali sono i rischi associati ad una non attenta pianificazione della struttura economica societaria?.....	30
Perché è importante selezionare attentamente lo Stato di costituzione di una subsidiary-controllata?.....	32
Quali sono le attività strumentali ed accessorie alla costituzione di una subsidiary-controllata statunitense?.....	33
Quali sono le maggiori differenze tra Italia e Stati Uniti in materia di diritto del lavoro e assunzione di personale?.....	34
Cosa è necessario sapere in materia di Real Estate quando si vuole procedere all'acquisto di un immobile?.....	36
Cosa è necessario sapere in materia di Real Estate quando si vuole affittare un immobile?.....	36
Quali sono le tipologie di Visti che possono venire richieste in parallelo all'avviamento di un'operazione commerciale negli USA?.....	38
Quali rischi può comportare la responsabilità oggettiva del produttore (Product Liability)?	38

Joint Venture

Quali sono le considerazioni economiche e legali nella pianificazione di un progetto di joint venture internazionale?.....	41
Quali sono le domande che un investitore italiano deve porsi nel valutare la fattibilità di un progetto di joint venture con un partner americano?.....	42

Quali considerazioni vanno fatte riguardo la pianificazione della struttura di una joint venture tra un operatore italiano e un partner americano?..... 43

Quali cautele è meglio implementare in fase di negoziazione di una joint venture?..... 44

Acquisizione Strategica

Quali strumenti possono essere impiegati per acquisire il controllo di una società americana? Quali considerazioni dettano la scelta dello strumento?..... 47

Quali fattori devono essere considerati al fine di determinare qual è la migliore struttura acquisitiva da impiegare?..... 50

Parlando di acquisto di beni, esistono delle passività che vengono automaticamente trasferite alla società Buyer senza che quest'ultima possa escluderle dall'acquisto? 52

Perché costituire una subsidiary-controllata americana per completare un'acquisizione?..... 52

Quali sono le tappe documentali di una fusione/acquisizione?..... 53

Cosa bisogna sapere in materia di antitrust?..... 55

Qual è il ruolo del Comitato sugli Investimenti Esteri negli Stati Uniti d'America nel valutare un'acquisizione? 56

prefazione



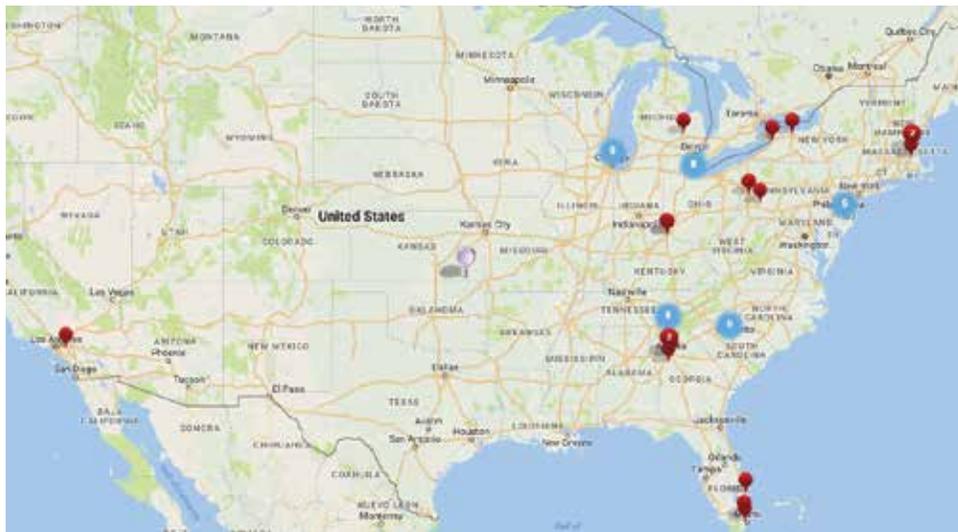
PREFAZIONE

La continua crescita dell'interscambio Italia-USA, pari a 54.3 miliardi di Euro nel 2015, con la meccanica italiana a rappresentare la prima voce delle nostre esportazioni con una quota del 23%, è accompagnata da una parallela **costante crescita di aziende italiane che decidono di radicarsi stabilmente negli Stati Uniti**. Una presenza stabile è infatti una condizione essenziale, anche se non sufficiente, per poter crescere e fare affari negli USA. Ciò è particolarmente vero per le aziende italiane della meccanica e in generale dei settori in cui l'assistenza tecnica, i servizi di ricambistica e i servizi post-vendita rappresentano fattori negoziali di fondamentale importanza.

Questa Guida nasce dalla collaborazione con **ASSOCOMAPLAST, Associazione nazionale dei costruttori di macchine e stampi per materie plastiche e gomma**, con l'obiettivo di fornire uno strumento di primo orientamento semplice e agile alle aziende interessate ad espandere una propria presenza commerciale o produttiva negli Stati Uniti. Le macchine per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma hanno registrato nel 2015 uno dei più alti tassi di crescita dell'intero comparto meccanica (2,9 miliardi di euro di export nel 2015 di cui 260 milioni diretti proprio verso gli Stati Uniti, con un incremento del 50% rispetto al 2014).

ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane ha mappato, nei settori della meccanica e dei beni industriali, la **presenza stabile di oltre 500 aziende** con investimenti che spaziano dalla piccola struttura di commercializzazione e assistenza, assemblaggio fino alla produzione vera e propria sul suolo statunitense. Aziende per lo più collocate nelle principali zone manifatturiere americane: "MidWest", con oltre 170 aziende, e "South-East" con 150 presenze. Nel solo settore delle macchine per materie plastiche e gomma sono più di 30 le aziende stabilmente presenti.

Mappa della presenza italiana in USA nel settore macchine per lavorazione plastica e gomma



www.tinyurl.com/italiansolutionproviders

Al fine di facilitare le aziende in questo processo di internazionalizzazione, ICE-Agenzia ha siglato nel 2014 un **accordo con** l'Agenzia federale USA per l'attrazione degli investimenti esteri, **SELECT USA** (www.selectusa.gov), che tramite il Consolato Americano a Milano offre assistenza alle aziende italiane interessate ad investire negli USA. In calce a questa Guida è riportato un elenco di indirizzi e link utili, inclusa la presentazione del servizio **"soft landing/domiciliazione"** offerto da ICE Chicago e del Progetto Speciale **Machines Italia** (un programma di comunicazione e assistenza, realizzato in collaborazione con Federmacchine, la Federazione che riunisce le Associazioni italiane della meccanica strumentale, tra cui ASSOCOMAPLAST, che promuove la conoscenza della tecnologia italiana tra gli utilizzatori americani).

La Guida fa parte di una mini collana che include un secondo prontuario che presenta il sistema fiscale e contabile USA ed un terzo che illustra, in lingua inglese, alcune esperienze pratiche di aziende italiane presenti in loco. I concetti illustrati

in questa Guida in italiano con la formula del Frequently Asked Questions (FAQ), consentono alle aziende interessate di familiarizzare con la terminologia e con gli strumenti legali sottesi ad una espansione sul territorio statunitense. Questa mini collana complementa la Guida agli Investimenti e le numerose informazioni già disponibili sul sito web di ICE-Agenzia. Segnaliamo infine la presenza presso ICE New York del **Desk di Assistenza alla Tutela della Proprietà Intellettuale e agli Ostacoli al Commercio** che ha di recente realizzato una Guida pratica alla Proprietà Intellettuale negli USA.

Le aziende italiane, anche quelle di piccole dimensioni, stanno rispondendo positivamente alla richiesta di macchinari e tecnologie per allinearsi al nuovo ciclo positivo di sviluppo del settore manifatturiero locale e all'esigenza degli utilizzatori finali americani, sempre più sentita, di ricevere un'assistenza puntuale e tempestiva sul territorio. La realizzazione di una relazione continua e non saltuaria permette di non incorrere in quello che spesso in passato era il punto debole delle nostre aziende: un post vendita non efficiente. Le aziende italiane stanno diventando sempre più "solution providers", invece che semplici venditori di tecnologia, partners stabili dei loro clienti, inserendosi a pieno titolo nelle "supply chains" sia dei grandi gruppi che delle numerosissime piccole e medie aziende locali che caratterizzano ancora gran parte del tessuto produttivo americano.

Ci auguriamo che questo lavoro possa contribuire a sostenere ed incentivare l'attuale trend positivo.

Matteo Picariello
Direttore ICE Chicago

introduzione



INTRODUZIONE

Prima di entrare nel mercato statunitense in forma stabile, è bene che le aziende italiane non solo comprendano le differenze principali tra i due sistemi legali, ma anche alcuni aspetti pratici di grande importanza.

Gli **USA** nel **2015**, con **384 miliardi di USD**, sono stati il primo Paese al mondo per attrazione di FDI (Foreign Direct Investments), grazie anche ad una politica che mette in forte competizione gli Stati nell'offrire pacchetti di incentivi diretti ad attrarre l'investimento straniero. Rimane importante sottolineare che i numerosi incentivi, presentati da Select USA e dai vari Stati, sono principalmente rivolti ad investimenti di elevato valore o capaci di creare posti di lavoro. Il classico piccolo investimento commerciale della piccola/media impresa italiana solo raramente riesce ad accedere a tali opportunità. Le aziende italiane nella scelta della **localizzazione della propria subsidiary-controllata**, dovranno comunque fare riferimento - oltre ai tradizionali fattori della prossimità con i propri clienti/ utilizzatori finali - anche al sistema di incentivi offerti a livello statale o di contea. La competizione tra i vari stati permette di negoziare, con il supporto di esperti, le migliori condizioni incentivanti per facilitare l'investimento sul territorio.

Del pari, rimane importante esaminare le possibili agevolazioni ed incentivi offerti da parte italiana tramite **SIMEST**, Società Italiana per le Imprese all'Estero (www.simest.it). Simest, controllata da Cassa Depositi e Prestiti s.p.a., offre supporto nel processo di internazionalizzazione delle imprese e nella realizzazione degli investimenti all'estero.

Anche la **struttura dei costi** è differente, a cominciare da quelli legali. Allocare una percentuale del budget per consulenze legali simile a quella utilizzata in Italia è uno sbaglio da non fare. Negli Stati Uniti gli uffici legali hanno tariffe molto alte e offrono un'attività di supporto e consulenza molto ampia. Negli USA il rischio di contenzioso è molto alto e farsi trovare impreparati qualora si debba entrare in causa è un grave errore. Le tempistiche processuali sono molto più brevi, mentre i costi legali da affrontare in caso di contenziosi rimangono certamente più elevati in confronto a quelli italiani. Questo primo punto ci fa subito capire quanto sia

importante che la nuova società operi da subito con una **mentalità americana** e non sia semplicemente la proiezione della cultura aziendalistica della casa madre.

La Guida illustra, tra le altre questioni, come costituire una società in USA sia semplice e veloce. Bisogna però tenere presente che gli USA sono un Paese con una **burocrazia** complessa con cui non è sempre semplice avere a che fare. Le regole e le modulistiche sono numerose e a volte complicate; la grande differenza risiede nell'efficienza e nella tempistica che garantisce risposte certe in tempi brevi.

Il **mercato del lavoro** è molto diverso da quello italiano, così come i contratti di lavoro che sono assoggettati alla piena autonomia contrattuale delle parti. Le condizioni in termini di tutela del lavoratore, giorni di ferie ecc. sono molto più flessibili così come la possibilità di risolvere il rapporto di lavoro da parte dell'azienda. Va tenuto presente che anche se gli oneri sociali e fiscali sono più bassi che in Italia e non sempre obbligatori, i salari - soprattutto per i lavoratori specializzati, tecnici, ingegneri ecc. - sono complessivamente molto più alti di quelli italiani. La selezione delle risorse umane è molto difficile, la mobilità del personale è molto elevata e il **costo della formazione del personale** è quindi una voce importante da considerare. Se si ipotizza l'invio di espatriati dall'Italia, l'ottenimento del visto di lavoro non è automatico ma rimane sotteso all'esistenza di particolari condizioni connesse con la misura dell'investimento. Anche in questo caso è preferibile operare con l'assistenza di esperti specializzati del settore.

L'ultimo aspetto critico da considerare è quello relativo al **credito**. A cominciare dall'apertura di un conto corrente bancario o dall'ottenimento di una carta di credito. Il sistema USA in tema di accesso al credito è infatti basato quasi interamente sulla capacità di ripagare puntualmente i debiti contratti in precedenza. Conseguentemente, l'accesso al credito rimane subordinato all'aver costruito "una credit history" localmente.

CHI SIAMO - ITALIAN TRADE AGENCY

L'ICE è l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane del Governo italiano che ha il compito di agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero - con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti - e opera al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali.

Attraverso la sede di Roma, l'Ufficio di Milano e la rete di uffici nel Mondo, ICE-Agenzia svolge attività di informazione, assistenza, promozione a imprese e istituzioni, di formazione a imprese e a giovani laureati e promuove la cooperazione nei settori industriale, agricolo e agro-alimentare, della distribuzione e del terziario. L'ICE-Agenzia opera all'estero nell'ambito delle Rappresentanze diplomatiche italiane, in sinergia con le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, assicurando un supporto coordinato alle imprese e reti nazionali che si impegnano nel processo di internazionalizzazione con l'obiettivo di promuovere l'immagine del prodotto italiano nel mondo e l'Italia quale destinazione degli investimenti esteri.

Nello svolgimento delle proprie attività, l'Agenzia opera in stretto raccordo con le Regioni, le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, ai sensi di linee guida e di indirizzo strategico in materia di promozione ed internazionalizzazione delle imprese assunte dalla Cabina di Regia istituzionale.



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

ITALIAN TRADE AGENCY

Via Liszt, 21 - 00144 Rome

Tel. 0039 06 59921

Fax 0039 06 59647382

www.ice.gov.it

Italian Trade Agency–Chicago

401 North Michigan Avenue, Suite 1720

Chicago, Illinois 60611

chicago@ice.it

Machinesitalia.org

Tel. (312) 670-4360

Fax (312) 670-5147

CHI SIAMO - ASSOCOMAPLAST

Fondata nel 1960, senza scopo di lucro, ASSOCOMAPLAST - aderente a CONFINDUSTRIA - raggruppa circa 165 Soci Effettivi e Aggregati: i principali costruttori italiani di impianti, macchine, attrezzature e stampi per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma.

L'iscrizione all'Associazione - quali Soci Effettivi - è riservata alle aziende che svolgono attività prevalente nel settore degli impianti, macchine, attrezzature, stampi per materie plastiche e gomma e che esercitano almeno due delle tre attività di progettazione, costruzione e vendita.

Possono aderire ad ASSOCOMAPLAST, quali Soci Aggregati, imprese o enti che hanno elementi di affinità, complementarità e/o raccordo economico con i Soci Effettivi. Non possono aderire all'Associazione quali Soci Aggregati le imprese che hanno i requisiti per aderire quali Soci Effettivi ad ASSOCOMAPLAST.

Principale scopo di ASSOCOMAPLAST è quello di promuovere la conoscenza e la diffusione in Italia e all'estero di impianti, macchine, attrezzature e stampi italiani per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma.

Incontri periodici fra Soci ed esperti su tematiche di carattere generale (finanziamenti, export, fiere, pubblicità ecc.) oppure di natura commerciale e tecnica rappresentano i momenti di confronto e di stimolo per iniziative di interesse comune.

ASSOCOMAPLAST è presente alle più importanti mostre specializzate settoriali all'estero, con propri stand di informazione, per assistere i visitatori nel contattare le aziende italiane in grado di soddisfare le loro esigenze specifiche di produzione.



ASSOCOMAPLAST

Centro Direzionale Milanofiori - Palazzo F/3, Strada 1
20090 Assago - MI

Tel 02 8228371 - Fax 02 57512490

e-mail: info@assocomaplast.org

www.assocomaplast.org

antitrust
acquistare
scelta
impiegati
contratti
azionisti
economica
Join
Venture
acquisizione
strategica
strumento
fusione
sapere
acquisizione
statunitense
contesto
incentivo
esistono
dall'acquisto

pianificazione preventiva

modelli
societari
un'acquisizione



PIANIFICAZIONE PREVENTIVA

In un contesto di espansione commerciale negli USA, quali attività preliminari possono essere predisposte in Italia?

Una pianificazione attenta di determinate attività di verifica può certamente iniziare in Italia. In particolare:

- (a) Verifica circa la validità dei propri marchi e brevetti sul territorio statunitense, da effettuare mediante una ricerca di anteriorità presso lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO), oltre all'eventuale registrazione federale/statale presso la medesima autorità.
- (b) A seconda della tipologia di prodotto da commercializzare negli Stati Uniti, verifica di conformità agli specifici standard federali e statali.
- (c) Verifica e susseguente stipula di una polizza assicurativa contro la responsabilità oggettiva del produttore (*Product Liability Insurance*).

Ultimata la verifica per quel che concerne le aree sopra menzionate, è poi necessario predisporre un accurato *business plan* per sintetizzare i contenuti e le caratteristiche del progetto di business. Questo strumento è fondamentale per permettere a potenziali interlocutori di valutare la capacità di riuscita del progetto imprenditoriale.

Infine, l'operatore italiano deve informarsi quanto alle opportunità di ricevere finanziamenti ed incentivi. In particolare:

- (a) Sul fronte italiano, finanziamenti sottesi all'internazionalizzazione da parte della *Società Italiana per le Imprese all'Estero* (SIMEST).
- (b) Sul fronte americano, incentivi da parte delle diverse Economic Development Authorities dei singoli Stati dell'Unione nei quali si vuole investire.

Quali programmi di incentivo esistono, negli Stati Uniti, per gli investitori stranieri?

Negli Stati Uniti esistono molteplici programmi di incentivi a favore degli investitori stranieri. A fronte di un atteggiamento di neutralità del Governo Federale, le autorità governative dei singoli Stati preposte all'attrazione dell'investimento straniero (Economic Development Authorities) offrono un ventaglio di programmi di incentivazione (incentive and credit programs), caratterizzati da una vasta offerta di strumenti di fiscalità agevolata (tax credits) intesi a ridurre congruamente e per un determinato periodo di tempo le imposte statali o locali.

Le Economic Development Authorities statali considerano diversi fattori e requisiti per stabilire la misura dell'impatto economico e fiscale dell'investimento straniero, e quindi per determinare l'interesse delle autorità statali ad utilizzare risorse proprie per il conseguimento delle finalità sottese all'investimento; tra questi: il valore dell'investimento, la creazione di posti di lavoro e il livello delle relative retribuzioni.

Generalmente, gli incentivi assumono due diverse connotazioni: discrezionale e legislativa:

(a) Gli incentivi discrezionali vengono determinati dagli enti locali e adattati sulla base dei criteri soggettivi dell'investimento, quali il livello e il valore dell'investimento diretto estero e, in particolare, la creazione di posti di lavoro allineati ad un certo rapporto compenso/ora previsto dalle diverse municipalità. I programmi offerti sono molteplici, sempre negoziabili ed amministrati con formule di cash grants, (contributi a fondo perduto) ovvero di abatements (riduzioni o esenzioni fiscali).¹

(b) Gli incentivi di derivazione legislativa (Statutory Tax Credits) prevedono che l'investitore possenga una serie di requisiti fissati dalla legge statale.² Gli investitori ammessi a tali incentivi usufruiscono di crediti d'imposta con aliquote variabili per programma e per Stato e, in alcuni casi, anche di esoneri fiscali.

Per concludere, è opportuno ricordare che il valore economico reale di qualsiasi pacchetto di incentivi rimane comunque legato ad una puntuale e competente pianificazione legale/fiscale dell'operazione e, soprattutto, che molti Stati hanno da tempo integrato i contratti di incentives con la possibilità di richiedere la restituzione coattiva (mediante l'inserimento di una c.d. clawback provision) dell'incentivo concesso, nel caso in cui l'operatore straniero non tenga fede alle obbligazioni sottoscritte nel documento contrattuale. Resta inteso che tali strumenti contrattuali devono essere negoziati e stipulati con la dovuta attenzione e cautela.

¹ Tra i programmi che vale la pena menzionare sono inclusi: (i) Job and training grants, previsti per l'assunzione e la formazione del personale; (ii) Property tax abatements: esenzione dell'imposta sugli immobili; (iii) Industrial revenue bonds: obbligazioni esentasse con aliquote ridotte emesse dalle autorità locali per consentire il finanziamento dell'investimento; e (iv) Tax Increment Financing (TIF): tecnica di finanziamento degli investimenti normalmente utilizzata dalle municipalità attraverso la concessione anticipata di fondi garantiti da bonds che vengono poi ripagati a maturazione dal reddito generato dalla rivalutazione economica del territorio.

² I programmi di incentivi elencabili fra i Statutory Tax Credits includono: (i) Job credits, connessi all'assunzione di personale; (ii) Investment tax credits, connessi ad un particolare investimento di capitali; (iii) Training credits, ammessi nei confronti di nuove unità occupazionali; e (iv) Enterprise credits, connessi con la collocazione dell'investimento in aree industriali designate economicamente depresse denominate per l'appunto enterprise zones o renewal zones.

PIANIFICAZIONE STATUNITENSE

Quali sono gli strumenti legali di “entrata” per commercializzare i propri prodotti negli USA?

Esistono quattro strumenti principali che possono essere utilizzati da un operatore italiano interessato a intraprendere un’operazione di investimento negli Stati Uniti.

Contratti. Lo strumento più comune è rappresentato dalla stipula di contratti commerciali con una controparte americana, intesi a incrementare la vendita dei propri prodotti su territorio americano.

Società USA. Alternativamente, è possibile costituire una società di diritto americano (subsidiary-controllata) in grado di operare direttamente l’attività commerciale sul territorio, proteggendo la società madre da eventuali responsabilità di matrice civilistica.

Joint Venture. Se gli interessi dell’operatore italiano sono in linea con quelli di un partner commerciale americano, è possibile addivenire alla creazione di una Joint Venture per il completamento di un affare specifico, ovvero per permettere la creazione di sinergie commerciali mediante l’implementazione di un progetto comune da realizzare con le risorse di entrambe le parti.

Fusioni e Acquisizioni. Infine, se le risorse lo consentono, è possibile acquisire il controllo di una società americana già esistente mediante un acquisto diretto delle sue azioni, dei suoi beni (assets), ovvero ancora fondendosi con la stessa, in modo da ottenere un’attività commerciale già operativa sul territorio e riducendo tempi e costi di avviamento.

Contratti

trust
acquisire
scelta
impiegati
azionisti
economica
contratti
Joint Venture
acquisizione
strategica
strumento
fusione
acquisizione
prevenire
statunitense
contesto
incentivo
esistono
dall'acquisto



CONTRATTI

Qual è il contesto normativo statunitense applicabile alle diverse fattispecie contrattuali?

Negli Stati Uniti vige il principio cardine della c.d. “Freedom of Contract”, ovvero sia la libertà delle parti di pattuire e predisporre un testo contrattuale secondo la propria volontà e senza interferenze di fonte codicistica o statutaria. Seppur questo principio rappresenti la regola generale, le singole normative statali e federali possono di volta in volta prevedere l’applicazione di norme imperative intese a regolare gli effetti di eventuali clausole pattuite dalle parti in senso difforme. A titolo di esempio, la Federal Trade Commission ha il potere di promulgare regolamenti di legge direttamente applicabili a diversi settori dell’industria.³

È inoltre necessario tenere sempre presente che il sistema legale americano è fondato su un diritto di matrice giurisprudenziale, il c.d. caselaw. Il caselaw rappresenta il fenomeno di creazione del diritto mediante una pronuncia da parte dei giudici; nell’emanare una sentenza, la corte competente può definire un principio normativo di portata applicativa statale o federale (a seconda che la corte sia parte del circuito statale o federale). Stante la presenza di diversi gradi di giudizio sia a livello statale sia a livello federale, il principio del c.d. “Stare Decisis” prevede che la pronuncia di una corte superiore prevalga nei confronti di una pronuncia emessa da una corte di livello inferiore. Va notato come, in ogni caso e salve limitate eccezioni, il caselaw di fonte federale prevale sempre su quello di fonte statale.

Per quel che concerne le fonti normative principali in materia contrattuale, gli statuti di riferimento sono lo *Uniform Commercial Code*⁴, il quale è applicabile ai rapporti c.d. “domestici” (ovverosia tra parti americane), e la Convenzione sui Contratti per la Vendita Internazionale di Beni Mobili (Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG)⁵, la quale è direttamente applicabile ai contratti per la vendita internazionale di beni (tra contraenti di Paesi diversi firmatari della Convenzione), salvo alcune tassative eccezioni. È importante rilevare che la CISG è direttamente applicabile anche quando le parti inseriscono nel contratto una clausola sul diritto applicabile al medesimo. L’unico modo per evitare l’applicazione diretta della CISG, secondo quanto riconosciuto dalla U.S. District Court,

Eastern District of Michigan (una corte federale di primo grado) nel caso *Easom Automation Systems v. Thyssenkrupp Fabco Corp.*, è prevedere un c.d. "Opt Out" all'interno del testo contrattuale, ovverosia una clausola che preveda una manifestazione espressa di volontà che rende esplicita l'intenzione delle parti di non applicare la CISG.

Quali sono le considerazioni strategiche da svolgere nella negoziazione di un contratto di agenzia o distribuzione con un partner americano?

Premesso che il menzionato principio della Freedom of Contract permette alle parti di disciplinare ogni singola fattispecie contrattuale quasi interamente secondo la propria volontà, è necessario prestare particolare attenzione alla fase di negoziazione dei termini contrattuali e alla successiva produzione di effetti degli stessi.

Molto spesso le controparti americane chiedono di essere nominate come agenti o distributori esclusivi, per l'intero territorio statunitense e per una durata usualmente pluriennale; in questa circostanza è particolarmente importante prevedere delle exit strategies, al fine di evitare di rimanere legati a un rapporto contrattuale infruttifero e potenzialmente in grado di far naufragare l'operazione di espansione commerciale sul territorio statunitense. Le exit strategies maggiormente impiegate riguardano la predisposizione di clausole di adattamento che consentono di restringere il territorio dell'agente o distributore, la possibilità di diminuire il compenso di controparte in ipotesi di mancato rispetto di obiettivi di carattere commerciale, prevedendo inoltre la possibilità di risolvere il contratto in ipotesi di mancato raggiungimento di determinati *Target* di vendita minimi, oppure, ancora, la perdita del diritto di esclusiva in riferimento a un determinato territorio o a determinate tipologie di clienti (ad esempio: Original Equipment Manufacturers/OEM, distributors, retailers).

Inoltre, è fondamentale e necessario pianificare strategicamente non solo la fase di produzione di effetti del contratto, ma anche la fase successiva all'eventuale risoluzione, recesso, o cessazione di effetti del medesimo. Questo in quanto, negli Stati Uniti, molto spesso le parti appongono delle clausole di divieto di

concorrenza e di sollecitazione dei clienti (c.d. restrictive covenants), solitamente con termini molto gravosi, tanto da impedire alla controparte italiana di proseguire nella propria operazione commerciale. Per tale ragione, è fondamentale prendere visione e valutare attentamente i restrictive covenants (tra i quali i “covenant not to compete” e “covenant not to solicit”) al fine di prevedere, anche in questo caso, una limitazione di durata o una limitazione territoriale o di mercato che non renda impossibile percorrere canali alternativi di business. È necessario rilevare che i restrictive covenants sono soggetti a un canone di ragionevolezza (c.d. reasonableness test) che, se non rispettato, può portare alla nullità o mancata applicazione del covenant medesimo. In particolare, la c.d. blue pencil doctrine, di elaborazione giurisprudenziale, consente a una corte di rendere nullo o di riscrivere un restrictive covenant eccessivamente gravoso o irragionevole.

Infine, un ultimo cenno riguarda la disciplina del trattamento di fine rapporto (TFR, o severance pay negli USA). Mentre in Italia, per gli agenti, viene riconosciuta un’indennità di fine rapporto⁶, negli Stati Uniti, generalmente, non esiste un obbligo di corrispondere tale importo (salvo che in una minoranza di Stati tra i quali il Minnesota). Il tutto è lasciato alla libera disponibilità delle parti, le quali possono anche prevedere la non corresponsione all’agente di una indennità di fine rapporto.

³Tali regolamenti sono raccolti nel Title 16 del Code of Federal Regulations. Tra i più importanti, particolare rilievo hanno quelli in materia di: (a) etichettatura di prodotti di abbigliamento (16 CFR 423), (b) vendita di lenti a contatto (16 CFR Part 315), (c) etichettatura e imballaggio per le c.d. Customer Commodities (16 C.F.R. Parts 500, 501, 502, 503), (d) attività finanziarie (16 CFR Part 225.86 and 255.28), (e) franchising (16 CFR Parts 436 and 437), (f) pubblicità e prezzi ingannevoli (16 CFR Part 238 and Part 233).

⁴Lo Uniform Commercial Code (UCC) è una raccolta di leggi e regolamenti che fornisce un contesto legale in materia di accordi e transazioni commerciali tra persone fisiche e giuridiche statunitensi. In termini generali, lo UCC punta ad ottenere uniformità tra gli Stati dell’Unione quanto alle pratiche e alla regolamentazione del diritto commerciale per quel che concerne il trasferimento o la vendita di beni mobili (“personal property”). La disciplina dei beni immobili (“real property”), invece, non è coperta dall’ambito di applicazione dell’UCC.

⁵La Convenzione sui Contratti per la Vendita Internazionale di Beni Mobili (“Convention on Contracts for the International Sale of Goods/CISG”) è un trattato internazionale adottato a Vienna nel 1980 ed entrato in vigore il 1° Gennaio 1988. La Convenzione disciplina i contratti di vendita di beni mobili tra parti internazionali che siano firmatarie della Convenzione medesima.

⁶La disciplina di riferimento è prevista dall’art. 1751 del codice civile e dagli accordi economici collettivi per i vari settori del commercio promulgati in seguito all’emanazione della direttiva comunitaria 653 del 18 dicembre 1986.

SOCIETÀ

È meglio lavorare con una Branch-filiale o costituire una subsidiary-controllata di diritto americano?

Costituire un ufficio, una sede secondaria, una succursale negli Stati Uniti (c.d. Branch-filiale secondo il linguaggio del legislatore americano) può rivelarsi una scelta molto delicata, in quanto solleva due ordini di problemi: l'uno in materia fiscale, l'altro connesso con la responsabilità civile in capo alla società madre italiana. Nello specifico:

1. Circa gli aspetti fiscali a cui è soggetta la branch-filiale: una branch-filiale ricade tra i veicoli di investimento che l'articolo 5 della "Convenzione tra il governo della Repubblica Italiana e il governo degli Stati Uniti d'America per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte nel reddito e per prevenire la frodi e le evasioni fiscali" definisce come "Stabile Organizzazione" (Permanent Establishment), ovverosia una "sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività". La creazione di una stabile organizzazione comporta l'applicabilità della tassazione americana (c.d. Branch-filiale Profit Tax) in relazione al reddito prodotto e collegato negli Stati Uniti; in aggiunta, una branch-filiale non è un veicolo con personalità giuridica distinta e separata rispetto alla società madre, ed è considerato a tutti gli effetti una parte della stessa. Conseguentemente, nell'ipotesi in cui l'*Internal Revenue Service (IRS)*⁷ dovesse rilevare o ritenere che vi siano problemi in merito alla dichiarazione del reddito collegato, sarebbe in grado di richiedere informazioni direttamente alla società madre con conseguente possibile responsabilità fiscale in capo alla stessa.
2. Circa la responsabilità civile verso terzi in ipotesi di contenzioso: una branch-filiale, come sopra specificato, è considerata a tutti gli effetti parte integrante e non giuridicamente separata della società madre italiana. Conseguentemente, qualunque responsabilità economica e giuridica, in caso di contenzioso, risarcimento danni, o simili, permetterà ai creditori di rivalersi direttamente sull'intero patrimonio della società madre.

Pertanto, al fine di raggiungere la migliore ottimizzazione fiscale e civilistica, la

scelta del veicolo societario ottimale è rappresentata dalla costituzione di una subsidiary-controllata americana. Con la creazione di una subsidiary-controllata si viene a costituire una effettiva separazione giuridica e patrimoniale tra la subsidiary-controllata e la società madre; in particolare, quest'ultima e il veicolo societario americano sono dotati di due patrimoni distinti e separati, i quali sono aggredibili solamente dai propri creditori. Per questa ragione, costituire una subsidiary-controllata è più vantaggioso che aprire una *Branch-filiale*.

Quali sono le diverse tipologie societarie negli USA?

Le società americane possono essere divise come segue:

Partnership: General partnership, Limited Partnership, Limited Liability Partnership, Limited Liability Limited Partnership

Limited Liability Company (LLC)

Corporation: S-Corporation, C-Corporation

In particolare, le partnership sono equiparabili alle società di persone italiane, le corporation alle società di capitali, e le LLC rappresentano una sorta di ibrido tra le due figure.

Le tabelle in appendice propongono una panoramica delle principali caratteristiche dei modelli societari sopra descritti.

Quali sono le principali differenze tra una società americana e una società italiana?

Le principali differenze tra una società americana e una società italiana sono le seguenti:

- Negli Stati Uniti la normativa societaria non ha validità "nazionale" ma trova fonte nella legge in vigore in ciascuno dei 50 Stati.
- In Italia ogni società viene identificata dalla ragione sociale e da un suffisso specifico che ne caratterizza la natura giuridica (ad esempio, S.n.c., S.p.A., S.r.l.).

Negli Stati Uniti, la ragione sociale di una Corporation deve essere affiancata da un suffisso (Inc., Corp., Incorporated), il quale svolge la funzione di pubblicità notizia ovvero rende noto ai terzi che la società è regolarmente registrata presso la competente Segreteria di Stato locale (Secretary of State).

- Negli Stati Uniti non vi è la necessità di definire l'oggetto sociale in modo specifico, essendo sufficiente prevedere che la società possa compiere tutti gli atti consentiti dallo statuto in vigore nello Stato di costituzione.
- Negli Stati Uniti non vi è un capitale minimo da versare.
- Negli Stati Uniti il Board of Directors e gli azionisti possono deliberare e prendere decisioni per la società tramite la sottoscrizione di un consenso scritto (written consent) senza necessità di riunirsi in consiglio.
- Negli Stati Uniti non sono previsti organi di controllo, come ad esempio il collegio sindacale italiano, per qualsiasi tipo di società.
- Negli Stati Uniti, il bilancio non viene depositato presso i diversi Secretary of State o tribunali locali, ma rimane un documento interno alla società.
- Negli Stati Uniti, non esiste un documento pari ad una visura societaria italiana; a seconda di come sono regolati i diversi Secretary of State, è possibile reperire informazioni societarie, più o meno generali, direttamente online.
- Negli Stati Uniti i tempi di costituzione sono di circa 24/48 ore dal deposito dell'atto costitutivo, senza necessità della presenza di un notaio. È inoltre possibile ottenere la registrazione più velocemente pagando un "expedited fee" presso la Segreteria di Stato competente per la costituzione.

Quali modelli societari conviene impiegare per avviare una operazione di investimento negli USA?

I modelli societari maggiormente impiegati per avviare una operazione di investimento negli Stati Uniti sono le Corporation o le Limited Liability Companies (LLC). La differenza principale tra i due modelli societari risiede nel fatto che le

Corporation sono dotate di personalità fiscale mentre le LLC sono considerate soggetti non tassabili (c.d. disregarded/pass-through entities). L'immediata conseguenza è l'applicabilità di un diverso regime fiscale a seconda del modello societario prescelto. In particolare:

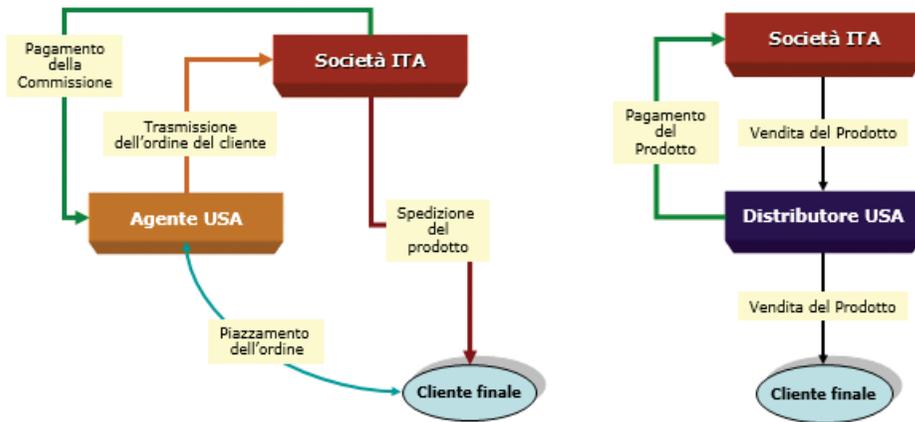
- Le Corporation⁸ sono soggette ad una c.d. "doppia tassazione" (double-taxation), ovverosia una modalità di prelievo fiscale divisa in due momenti: un prelievo obbligatorio direttamente in capo alla Corporation, e un prelievo eventuale direttamente in capo agli azionisti, ma solo nell'eventualità in cui vengano distribuiti dividendi a questi ultimi.
- Le LLC sono considerate soggetti giuridici non tassabili (c.d. disregarded/pass-through entities) e sono normalmente soggette ad una tassazione per trasparenza, ovverosia una modalità di prelievo fiscale che viene effettuata direttamente in capo al socio⁹. Se il socio di una LLC è una società europea non residente negli USA - il trattamento fiscale della LLC obbliga il socio "straniero" ad adempimenti fiscali direttamente negli Stati Uniti.

Al fine di evitare la "presenza diretta" sul territorio statunitense, l'operatore straniero ricorre quindi usualmente al modello della Corporation.

Quali sono i rischi associati ad una non attenta pianificazione della struttura economica societaria?

La scelta di costituire una subsidiary-controllata di diritto americano, al fine di limitare le responsabilità e i rischi associati ad un'operazione di investimento negli Stati Uniti, può essere vanificata da una pianificazione non attenta della struttura economica sottostante. In particolare, decidere di rendere la subsidiary-controllata un agente piuttosto che un distributore, può creare due ordini di problemi per la società madre: uno relativo alla potenziale responsabilità fiscale in capo a quest'ultima, e uno relativo alla responsabilità civile in ipotesi di contenzioso.

In primo luogo, è necessario analizzare la differenza tra un rapporto di agenzia e uno di distribuzione: mentre nel primo caso l'agente si limita a piazzare l'ordine dei prodotti e la società madre provvede a concludere il contratto di vendita e spedire i prodotti direttamente al cliente finale, nel secondo caso è il distributore



ad occuparsi direttamente della rivendita dei prodotti dopo averli acquistati direttamente dalla società madre (vedi illustrazioni).

Tutto ciò ha un'immediata conseguenza: in un rapporto di agenzia, l'agente non conclude il contratto di vendita con il cliente finale, ma si limita a ricevere un ordine e ritrasmetterlo alla società madre, la quale, solitamente, ha il potere di accettarlo o meno. Se la società madre accetta l'ordine, il contratto di vendita viene successivamente stipulato tra la società madre medesima e il cliente finale, rendendo la prima direttamente responsabile per eventuali inadempimenti o danni derivanti dal contratto.

Nel rapporto di distribuzione, invece, la società madre conclude un contratto di vendita con la subsidiary-controllata, la quale a sua volta conclude un contratto di rivendita con il cliente finale. Conseguentemente, l'unica responsabile per eventuali inadempimenti o danni scaturenti dal secondo contratto di vendita è la subsidiary-controllata. In questo modo, la società madre è protetta da eventuali azioni promosse dai clienti finali, salvo per quel che concerne la responsabilità oggettiva del produttore che non può essere in alcun modo evitata se non trasferendo le operazioni di produzione dei prodotti direttamente in capo alla subsidiary-controllata, o stipulando apposita polizza contro la responsabilità da prodotto.

Un ulteriore e non trascurabile problema inerente all'instaurazione di un rapporto di agenzia riguarda la circostanza che, ai sensi del comma 4, articolo 5, della "Convenzione tra il governo della Repubblica Italiana e il governo degli Stati Uniti d'America

per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte nel reddito e per prevenire la frodi e le evasioni fiscali”, un agente c.d. dipendente (ovverosia un agente che abbia il potere di concludere contratti in nome e per conto della società madre senza essere legalmente e economicamente indipendente da essa) è considerato un indicatore di “Stabile Organizzazione” (Permanent Establishment) in capo alla società madre italiana. Conseguentemente, i redditi prodotti e collegati all’attività (continua, regolare, e sostanziale) della società italiana attraverso l’opera dell’agente sono potenzialmente soggetti alla tassazione americana. Pertanto, rimane importante che l’opera della società italiana attraverso l’agente avvenga nel rispetto di un criterio di indipendenza economica e legale.

Perché è importante selezionare attentamente lo Stato di costituzione di una subsidiary-controllata?

Negli Stati Uniti, a differenza del sistema legale italiano, non esiste una normativa societaria nazionale e ogni Stato predispone e adotta una propria disciplina normativa in materia societaria. Ciò porta a quel fenomeno che negli Stati Uniti è chiamato “Race to the Bottom”: gli Stati sono inclini ad aggiornare costantemente le proprie previsioni normative societarie al fine di attrarre il maggior numero di imprese e, conseguentemente, investimenti.

In aggiunta, anche i rapporti interni della società sono influenzati dalla scelta dello Stato di costituzione: negli Stati Uniti è, infatti, vigente la c.d. Internal Affairs Doctrine, secondo la quale gli affari interni della società (governance, diritti dei soci, poteri del Board, etc.) sono regolati dalla legge dello Stato in cui la società è stata incorporata.

Inoltre, in determinati Stati gli uffici del Secretary of State (una struttura preposta alla creazione e gestione di veicoli societari) sono altamente efficienti, consentendo di adempiere online alla maggior parte, se non totalità, degli adempimenti societari, permettendo così un notevole risparmio di tempo.

Particolare menzione merita il Delaware il quale, per le ragioni che seguono, ad oggi è considerato lo Stato migliore dove avere una società negli Stati Uniti:

1. La normativa di diritto societario è la più moderna, vantaggiosa, e flessibile per le società.
2. Le Corti del Delaware sono specializzate in diritto societario e il caselaw da esse promulgato è notoriamente a favore delle società. In aggiunta, la Court of Chancery (il Tribunale specializzato in diritto societario) non prevede l'ausilio di una giuria.
3. Molte controversie non vengono portate in giudizio in quanto la normativa e il caselaw sono talmente certi da permettere alle parti di prevedere l'esito delle stesse.
4. Le registrazioni da effettuare presso la Segreteria di Stato (Secretary of State) possono essere fatte più rapidamente mediante il pagamento di un expedited fee.
5. Non viene richiesto che i nomi di amministratori (Directors) e funzionari (Officers) della società siano menzionati nei documenti costitutivi, garantendo così un livello di anonimato non riconosciuto da altri Stati dell'Unione.

Da ultimo, bisogna sottolineare che il Delaware non è un paradiso fiscale. Al contrario di molti altri Stati, esso prevede la corresponsione di una franchise tax annuale che, se non pagata, preclude la possibilità di depositare documenti sociali presso il Secretary of State. Inoltre, il suo mancato pagamento porta la subsidiary-controllata a non essere considerata in "Good Standing", limitando e restringendo l'operatività della società.

Quali sono le attività strumentali ed accessorie alla costituzione di una subsidiary-controllata statunitense?

In seguito alla costituzione di una subsidiary-controllata statunitense, è necessario compiere una serie di attività propedeutiche al corretto avviamento della società, tra cui:

- Sottoscrivere una apposita polizza assicurativa, specie per quel che concerne la copertura da responsabilità da prodotto ("Product Liability"). Stante la presenza, negli Stati Uniti, di categorie di danno (danni punitivi ed esemplari) che

permettono di estendere l'ammontare dei danni ben oltre il mero risarcimento di danno emergente e lucro cessante, è sempre opportuno sottoscrivere la polizza presso una compagnia assicurativa americana e sincerarsi che la copertura ricomprenda tali fattispecie di danno.

- Registrare la società presso la Contea di riferimento e depositare una Application of Authority to Transact Business presso la Segreteria di Stato di ogni Stato in cui la società costituisce una propria effettiva presenza (i.e. Nexus).
- Richiedere un Federal Employer Identification Number (FEIN), equivalente ad un numero di Partita IVA federale.
- Richiedere uno State Tax ID Number, equivalente ad un numero di Partita IVA statale (è necessario richiedere uno State Tax ID Number per ogni Stato in cui la società abbia una propria effettiva presenza).
- Aprire un conto corrente bancario (verificando il soddisfacimento di eventuali requisiti richiesti dal Patriot Act).
- Predisporre i contratti intracompany (agenzia/distribuzione) e determinare il Protocollo di Transfer Pricing.
- Predisporre i termini e le condizioni generali di vendita dei propri prodotti.
- Verificare il rispetto degli standard di salute e sicurezza per i propri dipendenti secondo le direttive dell'Occupational Safety and Health Act (OSHA).
- Verificare gli standard di occupazione in materia di Equal Employment Opportunity e le garanzie a tutela dei lavoratori previsti dal Fair Labor Standards Act.

Quali sono le maggiori differenze tra Italia e Stati Uniti in materia di diritto del lavoro e assunzione di personale?

Negli Stati Uniti vige la teoria di matrice giurisprudenziale denominata

“Employment at Will”: questa rappresenta la facoltà per il datore di lavoro di risolvere il rapporto lavorativo in qualunque momento senza necessità di preavviso e senza bisogno di invocare una giusta causa di licenziamento.¹⁰ Di norma, la disciplina di lavoro at will costituisce la regola e trova automatica applicazione a meno che non vengano negoziate espresse pattuizioni in senso contrario all’interno del contratto di lavoro (express contractual modification), o a meno che la società non adotti documenti contrattuali operativi che implicano l’esistenza di termine di durata del contratto (implied contractual modification). In particolare:

- Express Contractual Modification: stipulazione di un termine di durata del rapporto di lavoro, spesso subordinato al rispetto di un obbligo di riservatezza o di non concorrenza (confidentiality agreement e covenant not-to-compete); in fase di negoziazione, è necessario prestare attenzione alla portata (scope), durata (duration) e territorio (geography) previsti per il patto di non concorrenza.
- Implied Contractual Modification: un termine di durata implicito può essere definito da employee handbooks/manuals (manuali consegnati ai dipendenti con informazioni quanto alle politiche interne alla società), o da politiche di gestione del personale (personnel policies).

Ulteriore differenza tra i sistemi legali italiano e statunitense è il fatto che negli Stati Uniti la maggior parte dei lavoratori non è associata con alcun sindacato. Inoltre, la disciplina del TFR (“Severance Payment”) è anch’essa caratterizzata da grande flessibilità, non essendo sancita da alcuno statuto federale ma lasciata alla libera pattuizione delle parti, le quali possono negoziarla e regolarla contrattualmente secondo volontà, in linea con il ben noto principio della Freedom of Contract. È infine opportuno rilevare che il governo statunitense ha previsto una rigorosa regolamentazione in materia di discriminazione sul posto di lavoro. In particolare, in tema di Equal Opportunity in the workplace, vi sono una serie di previsioni a livello federale e statale ideate con l’obiettivo di arginare il fenomeno della discriminazione. In particolare, la responsabilità per il datore di lavoro può insorgere già durante la fase di pre-assunzione/colloquio, solamente per aver posto domande considerate discriminatorie. Per tale ragione, l’operatore italiano deve vagliare attentamente le leggi federali che vietano ogni tipo di discriminazione basata su razza, sesso, religione, colore, nazione di origine, invalidità o età,

nonché ogni forma di discriminazione basata sullo status coniugale o su quello di reduce di guerra.¹¹

Cosa è necessario sapere in materia di Real Estate quando si vuole procedere all'acquisto di un immobile?

La costituzione di una subsidiary-controllata americana non può prescindere dall'acquisto o dalla locazione di un immobile per avviare l'attività. Per quanto concerne l'acquisto di un immobile, vi sono due grandi differenze tra Stati Uniti e Italia:

(1) In Italia la funzione di accertare l'assenza di vincoli sull'immobile oggetto di compravendita è esercitata dal notaio, mentre, negli Stati Uniti, detto ruolo viene svolto da compagnie assicurative specializzate ("Title Insurance Companies"). La loro funzione principale è rilasciare il c.d. Warranty Deed all'acquirente, per certificare: (i) che il venditore è proprietario dell'immobile e può trasferirne la proprietà, (ii) che la proprietà non è già stata trasferita a terze parti, e (iii) che l'immobile medesimo è esente da vincoli o gravami. Inoltre, le compagnie assicurative ricoprono il ruolo di depositarie dei titoli oggetto della compravendita ("escrow function"). Nell'espletamento di detta funzione, le compagnie assicuratrici trattengono il titolo del bene dal venditore (c.d. Title), i documenti ancillari, e il prezzo di acquisto del compratore. Raggiunto l'accordo tra le parti, esse daranno mandato all'assicurazione di consegnare il "Title" al compratore e il prezzo di acquisto al venditore.

(2) Al contrario che in Italia, negli Stati Uniti non esiste un Ufficio del Catasto, ma vi sono uffici organizzati e gestiti localmente, analoghi alle Conservatorie, nei quali vengono trascritti gli eventuali vincoli reali e di garanzia su un immobile. Questi uffici non offrono né una descrizione di tipo geografico (analoga ai mappali italiani), né qualunque altra informazione relativa ai piani regolatori o alla destinazione urbanistica (per esempio il rilascio del CDU dei terreni); queste funzioni vengono espletate dalla commissione edilizia che ogni comune ha nel proprio organigramma.

Cosa è necessario sapere in materia di Real Estate quando si vuole affittare un immobile?

La disciplina statunitense in materia di locazione immobiliare è complessa e varia

notevolmente tra Stato e Stato, tra county e county o addirittura tra città e città. Per tale ragione, l'investitore italiano molto spesso si trova a dover negoziare diversi aspetti contrattuali che, in Italia, sono regolati direttamente dal Codice Civile o dalle leggi speciali.

Il principio generale della "Freedom of Contract" vige anche in materia di locazione. La normativa statunitense si limita a richiedere che le locazioni di durata superiore ad un anno (non sono previsti ulteriori limiti di durata) siano consacrate da un accordo scritto nel quale possono essere anche inseriti i rimedi esperibili in caso di inadempimento da parte del conduttore. Solitamente vengono utilizzati contratti standard predisposti dal locatore, anche tenendo conto delle consuetudini e degli usi locali.

In merito ai canoni, le parti sono libere di determinare sia l'ammontare, sia il termine di pagamento. In alcune zone è d'uso utilizzare il cosiddetto "gross lease" che prevede un unico pagamento mensile; in altre viene utilizzato il "net lease", mediante il quale il pagamento viene diviso tra un primo pagamento relativo al canone e un secondo pagamento relativo alle spese (ad esempio di manutenzione o di assicurazione) o alle tasse sull'immobile. Per gli immobili industriali è normalmente utilizzato il contratto "triple net" il quale prevede che il conduttore si assuma la maggior parte delle obbligazioni che di regola sono in capo al proprietario, come ad esempio quelle di manutenzione e riparazione dell'intero edificio o il pagamento diretto di tutti i costi di proprietà (i.e. manutenzione, imposte, assicurazione).

Le materie del deposito cauzionale, rinnovo contrattuale, sublocazione e cessione del contratto, sono lasciate alla libera disponibilità delle parti. Quanto al deposito, sempre che il locatore non vi rinunci, questo può consistere: 1) in una lettera di credito, oppure 2) nel versamento di una somma equivalente ad una o più mensilità. Quanto alla sublocazione o cessione del contratto, di norma, questi due aspetti vengono molto limitati quando a redigere il contratto è il locatore.

Un ultimo aspetto di notevole importanza a cui il conduttore deve prestare molta attenzione prima della sottoscrizione, è quello relativo allo stato in cui l'immobile deve essere restituito allo scadere del contratto, onde evitare che il conduttore debba affrontare, a locazione terminata, delle ulteriori spese che non aveva previsto.

Quali sono le tipologie di Visti che possono venire richieste in parallelo all'avviamento di una operazione commerciale negli USA?

In parallelo all'avviamento di un'operazione commerciale negli Stati Uniti è necessario valutare strategicamente la tipologia di visto da richiedere alle autorità consolari.

Se è necessario restare negli Stati Uniti per un periodo inferiore o pari a 90 giorni, è possibile fruire del programma ESTA ("Electronic System for Travel Authorization") senza bisogno di dover richiedere un visto. Se invece è necessario restare su suolo statunitense per un periodo superiore a 90 giorni, è necessario depositare una domanda in relazione alle necessità che il visto deve soddisfare.

In particolare, i visti non-immigrant maggiormente richiesti in relazione a un'operazione di investimento commerciale sono i c.d. White Collar Visa, i quali possono essere divisi in visti non-lavorativi (B-1 e B-2 per temporary business e visitors for pleasure) e visti lavorativi (E-1 e E-2 per trade o investment, H per temporary worker in a specialty occupation, L per un intracompany transferee).

Le tabelle in appendice propongono una panoramica dei principali visti sopra descritti.

Quali rischi può comportare la responsabilità oggettiva del produttore (Product Liability)?

Quando un prodotto causa un danno all'utilizzazione finale, in quanto irragionevolmente pericoloso per via di un difetto di progettazione, un difetto di fabbricazione, o una mancanza di avvertenze, il produttore ne risponde a titolo di responsabilità oggettiva da prodotto ("Product Liability").

La Product Liability è un tipo di responsabilità oggettiva (Strict Liability) con portata molto ampia in quanto non dipende da un comportamento negligente o da una violazione di leggi o regolamenti, ma dalla presenza di difetti nel prodotto e si applica ogni qualvolta un prodotto difettoso generi un danno all'utilizzatore finale.

I consumatori devono solo dichiarare di aver sostenuto un danno provocato da un prodotto; l'onere di provare il contrario è a carico del produttore, il quale deve dimostrare l'assenza di difetti nel bene.

Il rischio maggiore quanto alla responsabilità da prodotto, deriva dal risarcimento del danno subito dal consumatore in quanto, negli Stati Uniti, oltre a danno emergente e lucro cessante, esistono ulteriori figure di danno che possono facilmente incrementarne l'ammontare. In particolare, negli Stati Uniti possono venire assegnati ad un consumatore che abbia subito un danno sia i c.d. danni compensatori (compensatory damages), che possono essere equiparati ai danni morali e biologici dell'ordinamento italiano, sia i c.d. danni punitivi (punitive damages) che mirano a punire la condotta del produttore qualora questa sia particolarmente grave.

Al fine di arginare la problematiche afferenti alla responsabilità da prodotto, è sempre opportuno sottoscrivere una apposita polizza assicurativa a protezione del produttore. È inoltre necessario valutare l'opportunità di sottoscrivere la polizza presso un istituto assicuratore americano, sincerandosi del fatto che la polizza ricomprenda una copertura assicurativa anche per i danni compensatori e punitivi.

⁷ L'IRS è l'Agenzia federale delle Entrate americana.

⁸ Esistono due tipi di Corporation: C-Corporation e S-Corporation. La differenza principale tra i due modelli societari risiede nel tipo di tassazione applicato alle medesime. Mentre le C-Corporation sono dotate di personalità fiscale e sono soggette a un regime di doppia tassazione (a livello societario, per i redditi prodotti, e a livello sociale, per i dividendi distribuiti), le S-Corporation sono società c.d. "trasparenti" (Pass-through entities) e come tali non esistenti dal punto di vista fiscale. Conseguentemente, i redditi di una S-Corporation sono tassati direttamente e solamente a livello sociale. Bisogna sottolineare, in ogni caso, che le S-Corporation possono avere solo fino a 100 soci e una sola classe di azioni ordinarie. Infine, e soprattutto, questa tipologia societaria è riservata, per citare il linguaggio usato dall'IRS, ad azionisti che siano "(a) individuals, certain trusts and estates that are not (b) partnerships, corporations or non-resident alien shareholders".

⁹ L'Internal Revenue Service prevede la possibilità, per una LLC, di essere trattata fiscalmente come una Corporation, depositando il modulo 8832.

¹⁰ Questo principio trova una eccezione nella c.d. Public Policy Exemption: in determinate circostanze, anche se il rapporto di lavoro è qualificato come at will, il datore di lavoro non può licenziare il dipendente. Ad esempio, quando il lavoratore deve comparire come giurato per adempiere ad un jury duty.

¹¹ Tra gli statuti federali di particolare importanza vanno citati: il Civil Rights Act del 1964, l'American with Disabilities Act del 1990, l'Age Discrimination in Employment Act del 1967, l'Equal Pay Act del 1963, e il Pregnancy Discrimination Act.

legali
lavoro
contratti
impiegati
azioni
economica
Joint
Venture
acquisizione
strategica
strumento

contratti
cazione preventiva
cazione statutiva
fusione
sapere
acquisizione

contesto
incentivo
esistono
Società

dall'acquisto
strumenti
sapere
lavoro
fatte
prod



JOINT VENTURE

Quali sono le considerazioni economiche e legali nella pianificazione di un progetto di joint venture internazionale?

Le joint venture sono uno strumento molto utilizzato dall'operatore straniero che voglia investire negli Stati Uniti, in quanto permettono di risparmiare i costi di avviamento di un'operazione e avvalersi del know-how di un partner commerciale americano. Particolare attenzione deve essere posta alla pianificazione delle questioni di ordine economico e alla pianificazione delle questioni legali legate all'operazione.

(a) Quanto alle questioni economiche, una joint venture porta i seguenti vantaggi:

- Divisione tra le parti dei costi e dei rischi legati all'operazione.
- Migliore accesso a risorse finanziarie per il tramite del proprio partner americano.
- Accesso a nuove tecnologie e clienti del partner americano.
- Accesso ad una nuova porzione del mercato o ottenimento di know-how in una nuova area di business.

Al contempo, una joint venture richiede una attenta pianificazione quanto a:

- Divisione della titolarità delle quote/azioni in capo alle parti.
- Pianificazione preventiva di eventuali problemi legati a diritti di proprietà intellettuale.
- Definizione delle obbligazioni delle parti in riferimento ad una potenziale business opportunity (opportunità di fare affari direttamente con la joint venture).
- Predisposizione di clausole di non concorrenza per evitare che il know-how ottenuto in fase di negoziazione possa essere usato per restringere l'area di mercato del partner americano.

- Predisposizione di exit strategies per abbandonare il progetto qualora una parte o entrambe le parti perdano interesse nel progetto.
- (b) Quanto alle questioni legali, le parti devono procedere ad una attenta pianificazione nelle seguenti aree del diritto:
- Leggi statali in materia di diritto societario, le quali governano i rapporti (interni ed esterni) della joint venture.
 - Diritto tributario e imposizione fiscale.
 - Diritto della concorrenza.
 - Emissione di strumenti finanziari.
 - Obblighi di divulgazione nell'eventualità in cui una parte sia una società pubblica quotata.
 - Proprietà intellettuale.
 - Diritto del lavoro e assunzione del personale.
 - Regolamenti specifici di determinati settori dell'industria.

Quali sono le domande che un investitore italiano deve porsi nel valutare la fattibilità di un progetto di joint venture con un partner americano?

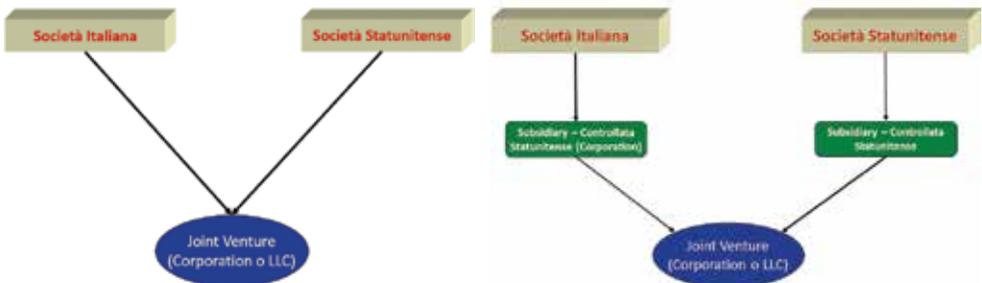
Prima di avviare un'operazione di investimento con un partner commerciale statunitense, l'investitore italiano deve interrogarsi su una serie di punti essenziali per comprendere la fattibilità e la convenienza di costituire una joint venture. In particolare, è necessario avere certezza circa le seguenti questioni:

- Qual è il business che si vuole realizzare?
- Quali sono i fattori critici per il successo dell'operazione?
- Quali sono gli obiettivi di entrambe le parti?
- Cosa si desidera ottenere dalla joint venture?

- Cosa accade in ipotesi di non raggiungimento degli obiettivi?
- Cosa accade in ipotesi di modifica degli obiettivi originali in seguito all'avviamento dell'operazione?
- Dove avviare l'operazione?
- Quali fattori possono influenzare la buona riuscita dell'operazione?
- Quali exit strategies vanno predisposti per non restare vincolati a un'operazione infruttuosa?
- è possibile ottenere lo stesso risultato in altro modo (ad esempio, mediante la conclusione di contratti commerciali)?

Quali considerazioni vanno fatte riguardo la pianificazione della struttura di una joint venture tra un operatore italiano e un partner americano?

Le strutture più comunemente utilizzate per la creazione di una Joint Venture sono le seguenti:



Scegliere l'una o l'altra struttura porta a conseguenze diverse per quel che concerne i profili di responsabilità civile. In particolare, va sempre valutata l'opportunità di costituire una subsidiary-controllata americana al fine di evitare che eventuali azioni promosse dal partner americano per responsabilità c.d. "interna", ovvero sia tra le parti che hanno costituito la joint venture, espungano la società madre italiana alla giurisdizione dei giudici statunitensi.

Nello specifico, sia la joint venture company sia la subsidiary-controllata creano un “velo” di responsabilità limitata (c.d. limited liability veil) a protezione della società madre italiana. In particolare, la joint venture company protegge la subsidiary-controllata da profili di responsabilità “esterna” verso terze parti; la subsidiary-controllata, a sua volta, protegge la società madre italiana per i medesimi profili di responsabilità. Inoltre, il vantaggio di rendere la subsidiary-controllata la controparte del partner statunitense (o di una subsidiary-controllata del medesimo), protegge la società madre italiana anche dalla responsabilità “interna”, in quanto è la subsidiary-controllata medesima a rispondere verso il partner americano per eventuali inadempienze legate al progetto di joint venture.

Quali cautele è meglio implementare in fase di negoziazione di una joint venture?

La predisposizione di una lettera di intenti (letter of intent o memorandum of understanding) rappresenta la prassi nella predisposizione di un piano d'azione per un progetto di joint venture. L'obiettivo rimane quello di tracciare le tappe dell'operazione senza tuttavia rendere il contenuto della lettera vincolante per le parti.

Tuttavia, al fine di cautelarsi anche in seguito alla comunicazione di informazioni riservate, è necessario rendere vincolanti determinate previsioni, che, quindi, continueranno a dispiegare effetti anche qualora il progetto non dovesse andare a buon fine. In particolare, i patti di riservatezza, esclusività e scelta del diritto applicabile devono restare vincolanti per permettere alle parti di proteggere le proprie informazioni riservate e per evitare che controparte cerchi, durante la fase di negoziazione, altri partner commerciali con cui avviare il progetto.

Il patto di riservatezza protegge le informazioni e il know-how delle parti, oltre a prevedere che le negoziazioni restino segrete. Molto spesso tale patto include dei non-solicitation covenants per impedire che i clienti ovvero il personale di una parte vengano sollecitati dall'altra.

Il patto di esclusiva viene invece predisposto al fine di impedire che le parti inizino a negoziare con altri; di frequente, si prevede un breakup fee per l'ipotesi in cui una parte non voglia proseguire nel progetto e/o qualora violi la previsione di esclusività. In questo caso, in ipotesi di interruzione delle negoziazioni o di inadempimento da parte di una parte, quest'ultima è tenuta a versare all'altra una determinata somma a titolo di risarcimento dei costi sostenuti per l'istruzione dell'operazione.

legali
lavoro
strumento
Joint Venture
acquisizione
strategica

impiegati
contatti
economici
Contratti
prevenzione
statunitense
fusione
sapere
acquisizione

contesto
incentivo
esistono
Società

dall'acquisto
strumenti
sapere
lavoro
fa



ACQUISIZIONE STRATEGICA

Quali strumenti possono essere impiegati per acquisire il controllo di una società Americana? Quali considerazioni dettano la scelta dello strumento?

Generalmente, l'acquisto del controllo di una società americana viene effettuato mediante il ricorso ad uno dei seguenti tre strumenti di acquisizione: (i) fusione (merger), (ii) acquisto di beni (asset purchase), (iii) acquisto di azioni (stock purchase).

La disciplina di riferimento è prevalentemente di fonte statale¹² e i diversi statuti presentano differenze solo quanto alla procedura da seguire, ad esempio, in materia di approvazione da parte del Board of Directors e degli azionisti, alla concessione dei c.d. appraisal rights che consentono agli azionisti di vedere la propria partecipazione azionaria comprata per una somma determinata da un giudice, e all'eventuale emissione di nuove azioni o richiesta di autorizzazione di nuove.

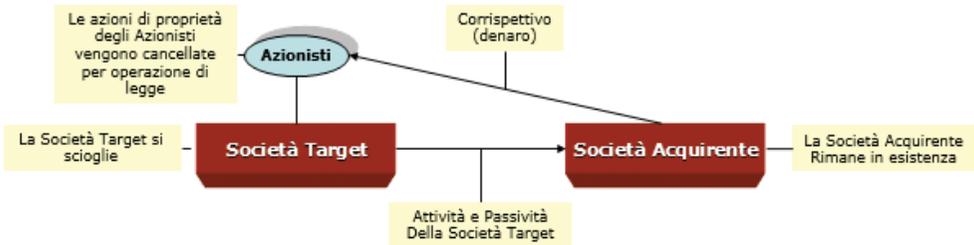
Di seguito le principali caratteristiche dei tre strumenti acquisitivi menzionati, comprensivi di un diagramma di riferimento per ognuno di essi¹³:

(a) Una fusione porta alla confusione dei patrimoni delle due società (Buyer e *Target*), sia per quel che concerne le poste dell'attivo patrimoniale, sia per quel che concerne le poste del passivo.

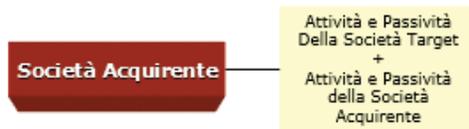
Pre-signing/closing



Signing/closing



Post-closing

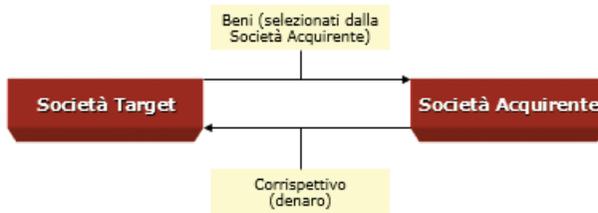


(b) L'acquisto di beni permette alla società Buyer di selezionare direttamente i beni della società *Target* di cui vuole acquistare la proprietà (compresi eventuali diritti intangibili ad essi legati) e le passività di cui vuole farsi carico. Conseguentemente, le parti possono stabilire contrattualmente che i debiti o altre passività restino in capo alla società *Target*.

Pre-signing/closing



Signing/closing



Post-closing



(c) L'acquisto di azioni permette alla società Buyer di acquisire un controllo (totalitario o parziale) nella società Target, lasciando quest'ultima intatta e rendendola, di fatto, una subsidiary-controllata della prima.

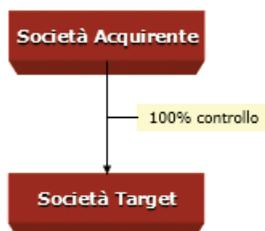
Pre-signing/closing



Signing/closing



Post-closing



Nello scegliere lo strumento acquisitivo, quindi, la società Buyer deve valutare con attenzione gli obiettivi preposti all'acquisizione della società *Target*, la possibilità di implementare economie di scala, la convenienza di rendere il *Target* una propria subsidiary-controllata, ovvero ancora di acquistare una determinata divisione o ramo d'azienda al fine di espandere i propri canali commerciali.

Quali fattori devono essere considerati al fine di determinare qual è la migliore struttura acquisitiva da impiegare?

Al fine di determinare qual è la migliore struttura acquisitiva da impiegare nel caso concreto, è necessario considerare i seguenti fattori:

(i) Tassazione. La scelta della struttura più conveniente dipende: (a) dal tipo di corrispettivo (denaro o azioni) impiegato, (b) dagli effetti della vendita sulla società *Target*. In termini generali, una fusione è solitamente più economica di un acquisto di beni (specie se l'acquisto è diretto a ottenere la proprietà di un bene immobile).

(ii) Passività della società *Target*. In linea teorica, l'acquisto di beni è l'unica struttura acquisitiva che permette alle parti di prevedere contrattualmente la non trasferibilità di passività dalla società *Target* alla società Buyer. Quando è impossibile procedere ad un acquisto di beni senza che la società *Target* trasferisca anche le passività, può rivelarsi opportuno creare una subsidiary-controllata americana da impiegare come veicolo acquisitivo e, successivamente, negoziare l'acquisto di beni direttamente con quest'ultima. Nonostante l'acquisto di beni possa sembrare una soluzione favorevole, esiste una corrente giurisprudenziale a tutela dei creditori della società *Target* denominata "*successor liability*", che impone alla società Buyer di rispondere direttamente per determinate passività anche se lasciate in capo alla società *Target*.

(iii) Diritti degli azionisti di minoranza della società *Target*. Generalmente, e a seconda della struttura acquisitiva selezionata, gli azionisti di minoranza della società *Target* devono approvare l'acquisizione ben potendo, in determinati casi, richiedere ad un giudice di asseverare l'importo offerto per acquistare le loro azioni (*c.d. appraisal right*) con conseguente obbligo, per la società Buyer, di acquistarle a quel determinato prezzo.

(iv) Consensi di terze parti. Negli Stati Uniti è frequente il ricorso a *c.d. anti-assignment provisions*, ovverosia delle clausole che limitano la trasferibilità di un bene, subordinandola al consenso da parte di una terza parte. Di frequente, una società Buyer che sia interessata a comprare determinati beni, può trovarsi a dover pagare una terza parte al fine di ricevere il suo consenso prima di poter ricevere la piena titolarità del bene. Al fine di evitare una circostanza simile, è importante, in fase di due diligence, prendere visione di tutti i contratti e rapporti commerciali relativi ai beni oggetto della proposta di acquisto, al fine di evitare di dover corrispondere un importo alla società *Target* e successivamente ritrovarsi a non poter esercitare un diritto di proprietà sui medesimi in quanto subordinato al

consenso di un terzo.

Parlando di acquisto di beni, esistono delle passività che vengono automaticamente trasferite alla società Buyer senza che quest'ultima possa escluderle dall'acquisto?

Quando una società Buyer acquista i beni di una società *Target*, le parti possono prevedere contrattualmente che le passività (o alcune di esse) restino solo in capo alla predetta società *Target*. Tuttavia, in determinate ipotesi, la società Buyer può essere chiamata a rispondere pure delle passività della società *Target*, anche se escluse contrattualmente in conseguenza della stipulazione dell'accordo. Questa circostanza prende il nome di Successor Liability e viene solitamente imposta da Corti statali o federali in determinati circostanze, ad esempio:

- Quando la società Buyer assume espressamente o implicitamente delle passività.
- Quando l'acquisto di beni viene considerato come una fusione di fatto (de facto merger)¹⁴.
- Quando l'acquisto di beni è stato fatto con l'intento di frodare creditori.
- Quando la società Buyer viene considerata una "mere continuation" della società *Target*¹⁵.
- Quando vengono proposte delle azioni in determinate materie, tra cui responsabilità da prodotto e violazioni del diritto ambientale.

Perché costituire una subsidiary-controllata americana per completare un'acquisizione?

Costituire una subsidiary-controllata americana quale veicolo acquisitivo rappresenta una scelta dettata dal fatto che, in questo modo, la società Buyer è in grado di creare un patrimonio distinto che risponde in caso di eventuali passività non rilevate in fase di *due diligence*. In questo modo, la subsidiary-controllata protegge il patrimonio della società madre, rendendolo inattaccabile dai creditori sociali della società *Target*.

Una fusione o acquisizione effettuata mediante il ricorso di una subsidiary-controllata quale veicolo acquisitivo prende il nome di fusione o acquisizione c.d. triangolare (*Triangular Merger/Acquisition*). L'immediato vantaggio, oltre alla separazione del patrimonio della società madre da quello della subsidiary-controllata, è rappresentato dal fatto che la società italiana, in seguito alla fusione o acquisizione, acquista il controllo di una società americana già avviata che può essere utilizzata come veicolo di ulteriori investimenti o operazioni negli Stati Uniti. Il diagramma che segue mostra le diverse fasi che caratterizzano una fusione triangolare¹⁶.

Quali sono le tappe documentali di una fusione/acquisizione?

Una fusione/acquisizione è caratterizzata dalle seguenti tappe documentali:

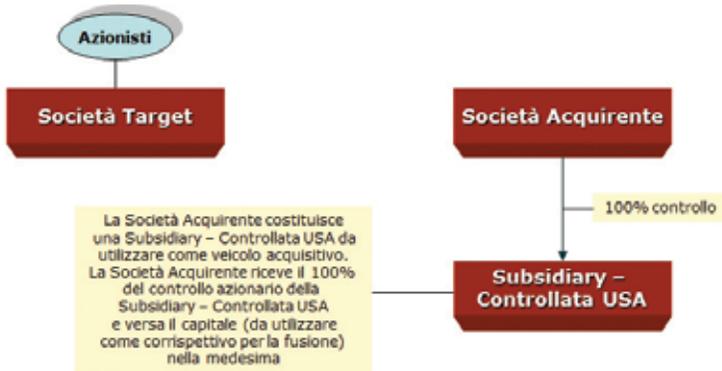
1. Scambio di informazioni chiave. In questa fase le parti si scambiano informazioni al fine di valutare la fattibilità e la convenienza di un'operazione. Quando è necessario scambiarsi informazioni chiave o riservate, è sempre opportuno predisporre un accordo di riservatezza per tutelarsi in ipotesi di divulgazione a terzi delle medesime; è inoltre necessario prevedere che tale accordo resti valido anche qualora l'acquisizione non dovesse andare a buon fine.

2. Lettera di intenti. Superata la fase informativa, di frequente le parti predispongono una lettera di intenti con la quale definiscono i punti essenziali della futura operazione. Di regola, la lettera di intenti non è vincolante salvo per quelle previsioni che concernono confidenzialità, esclusività, due diligence, eventuali registrazioni richieste dalla legge, legge applicabile, *break-up fee*, ripartizioni di spese e costi.

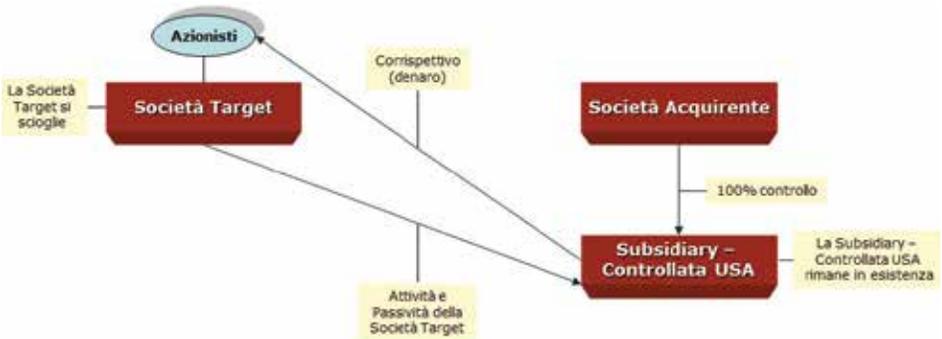
3. Due diligence. L'attività di due diligence è certamente la più importante in quanto permette alle parti di prendere coscienza delle responsabilità, passività, vincoli, o azioni pendenti sui beni o azioni oggetto dell'operazione.

4. Accordo finale di fusione/acquisizione. L'accordo finale definisce i diritti e gli obblighi che le parti assumono in riferimento al tipo di operazione prescelto¹⁷ e

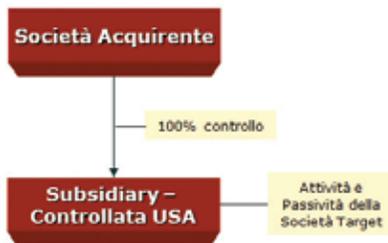
Pre-signing/closing



Signing/closing



Post-closing



ha forme diverse a seconda che l'operazione sia una fusione, un acquisto di beni, o un acquisto di azioni/quote. In particolare:

(a) *Fusione (Merger): Agreement and Plan of Merger.* Il caso della fusione è particolare, in quanto il Plan of Merger deve essere depositato presso il Secretary of State affinché la confusione dei patrimoni delle società Buyer e Target avvenga per operazione di diritto, senza necessità di ulteriori adempimenti.

(b) Acquisto di beni (assets): *Asset Purchase Agreement.*

(c) Acquisto di azioni/quote: *Stock Purchase Agreement, Membership interest Purchase Agreement.*

5. Azioni post-closing. In seguito al closing, è possibile che le parti debbano adeguare il prezzo pattuito, ovvero rispondere ad eventuali azioni sollevate dagli azionisti di minoranza o da terze parti.

Evidentemente, i documenti di cui sopra non sono esaustivi ma esemplificativi. Ulteriori accordi sono necessari a seconda della specificità dell'operazione.

Cosa bisogna sapere in materia di antitrust?

Le parti di una acquisizione che superi determinate soglie numeriche devono conformarsi ai requisiti di dichiarazione e notifica stabiliti dall'*Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act (HSR)*.¹⁸ Le soglie di riferimento che fanno scattare un dovere di notifica (*HSC filing*) al Dipartimento di Giustizia americano (*Department of Justice - DOJ*) e la *Federal Trade Commission (FTC)*, riguardano sia le dimensioni dell'operazione (*Size of transaction test*) sia le dimensioni delle parti (*Size of person test*).

Se entrambe le soglie sono soddisfatte, il DOJ e la FTC avvieranno una indagine sull'operazione per valutarne la fattibilità. In seguito alla notifica, l'operazione viene sospesa per 30 giorni (15 giorni in ipotesi di offerta al pubblico in denaro-cash tender offer - o acquisizione in seguito ad una procedura fallimentare). Durante questo periodo, il DOJ e la FTC possono verificare che l'operazione non restringa la libera concorrenza e possono prendere i provvedimenti ritenuti necessari prima che l'operazione venga conclusa. Se il DOJ e la FTC ritengono che

le leggi sull'antitrust sono state violate, questi possono impedire la conclusione dell'operazione richiedendo una ingiunzione (injunction) ai giudici federali.

Qual è il ruolo del Comitato sugli Investimenti Esteri negli Stati Uniti d'America nel valutare un'acquisizione?

L'*Exon Florio Amendment*¹⁹ conferisce al Presidente degli Stati Uniti il potere di controllare le operazioni con investitori esteri; nel 1988 il Presidente Reagan ha delegato il Comitato sugli Investimenti Esteri negli Stati Uniti d'America (*Committee on Foreign Investment in the United States*) a svolgere tale compito. Nel 2007, il *Foreign Investment and National Security Act* ha ulteriormente definito i compiti del Comitato, estendendo il suo potere di controllo su quegli investimenti di matrice estera aventi ad oggetto "*critical infrastructure, energy assets, and critical technologies*".²⁰

Il Comitato analizza le operazioni di investimento che possono portare ad un controllo di un'area del commercio in grado di incidere sulla sicurezza nazionale degli Stati Uniti. Tali aree riguardano principalmente le c.d. "*critical technologies*", ovvero:

- (a) Tecnologie rientranti nel campo di applicazione di determinati testi normativi a tutela della sicurezza nazionale tra cui lo United States Munition List e la Commerce Control List;
- (b) Materiali legati al nucleare; e
- (c) Strumenti coperti da Select Agents and Toxins Regulations.

Il Comitato ha il potere di avviare l'esame di un'operazione a seguito della notifica volontaria da parte degli investitori oppure dopo aver ricevuto una segnalazione da parte di terzi. Il Comitato ha 30 giorni per decidere se autorizzare l'operazione o avviare un'indagine. In quest'ultimo caso, l'indagine dura 45 giorni scaduti i quali il comitato può autorizzare o vietare l'operazione.

¹² Alcune aree specifiche sono oggetto di normative federali ad hoc. Tra queste: (a) i regolamenti della Securities and Exchange Commission, stabiliscono la disciplina di riferimento in materia di divulgazione delle negoziazioni al pubblico (disclosure to the public) e registrazione dei titoli acquistati. (b) In materia di antitrust, quando l'operazione supera determinate soglie in termini di valore o di dimensione di una delle parti, è necessario conformarsi alle previsioni dell'Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act. (c) In determinati settori dell'industria che possono incidere sulla sicurezza nazionale, l'Exon Florio Amendment ha conferito al Presidente degli Stati Uniti, il quale ha successivamente delegato il Comitato sugli Investimenti Esteri negli Stati Uniti (Committee on Foreign Investment in the United States - CFIUS), il potere di controllare le operazioni ad essi relativi potendo, in determinate situazioni, vietare la loro realizzazione.

¹³ I diagrammi che seguono non ricoprono tutte le possibili strutture acquisitive esistenti ma vogliono solamente proporre una rassegna, in termini generali, delle diverse fasi che caratterizzano una fusione o una acquisizione. In particolare, tutte le strutture proposte partono dal presupposto che la società superstita sia la società acquirente, e che l'operazione avvenga per un corrispettivo in denaro.

¹⁴ La dottrina della "de facto merger" prevede che un acquisto di beni che soddisfi determinati requisiti sarà, a tutti gli effetti, considerato una fusione.

¹⁵ La dottrina della "mere continuation" prevede che una società Buyer è considerata una mera continuazione della società Target quando vi è un'identità pressoché sostanziale tra società Buyer e società Target in seguito al completamento dell'acquisto di beni.

¹⁶ Il diagramma parte dal presupposto che la società superstita sia la subsidiary-controllata e che l'operazione avvenga per un corrispettivo in denaro.

¹⁷ Nella materia delle fusioni e acquisizioni, il momento di sottoscrizione dell'accordo (signing) e il momento di produzione di effetti del medesimo (closing) non devono necessariamente essere coincidenti, potendo quest'ultimo avvenire in un momento anche successivo come determinato di comune accordo tra le parti.

¹⁸ L'Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act è stato implementato nel 1976 per frenare il fenomeno delle c.d. midnight mergers, ovverosia quelle fusioni completate dalle parti prima che il governo potesse verificarne la fattibilità e il rispetto delle regole di concorrenza e antitrust.

¹⁹ L'Exon-Florio Amendment è entrato in vigore tramite l'Omnibus Trade and Competitiveness Act del 1988 e l'emendamento alla sezione 721 del Defense Production Act del 1950. Con tale provvedimento normativo, il Congresso ha conferito al Presidente degli Stati Uniti il potere di controllare e approvare determinate operazioni aventi ad oggetto investimenti esteri in grado di influenzare l'ordine pubblico e la sicurezza nazionale degli Stati Uniti.

²⁰ Le critical infrastructure sono definite come quei sistemi e beni, tangibili o intangibili, talmente vitali per gli Stati Uniti che una eventuale loro distruzione o inabilitazione potrebbero portare gravi ripercussioni sulla sicurezza nazionale. Le critical technologies sono definite come quelle tecnologie, prodotti, e materiali sottoposti al controllo di determinati testi normativi a tutela della sicurezza nazionale.

RINGRAZIAMENTI

La presente guida è stata realizzata per ICE-Agenzia dal team italiano dello studio legale **Bryan Cave LLP** - ufficio di Chicago - specializzato nella pianificazione strategica di espansioni commerciali e investimenti produttivi italiani negli Stati Uniti. Il team legale, inoltre, gestisce un blog online, consultabile gratuitamente, in italiano dedicato a temi di interesse per i potenziali investitori italiani.

La presente guida non intende sostituirsi al ruolo del legale né trattare in maniera approfondita i principali aspetti legali del sistema statunitense. La Guida al contrario si propone di offrire all'operatore italiano degli spunti di riflessione prima di procedere a pianificare il proprio investimento. È pertanto essenziale che un potenziale investitore prenda contatti e riceva assistenza da parte di un consulente legale statunitense.

www.bcinvestirenegliusa.com

www.bryancave.com

DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ

Le informazioni contenute in questa guida non sono intese a sostituire la consulenza di professionisti legali. Si allega in appendice un elenco di avvocati con sede nel Midwest degli USA una cui parte è in grado di corrispondere in italiano. Tali contatti potranno assistere le aziende interessate per le eventuali procedure legali, societarie e amministrative necessarie per l'avvio della nuova attività negli USA.

L'elenco è stato definito in base alle richieste d'inserimento avanzate dagli stessi Studi Legali e deve quindi considerarsi aperto a successivi aggiornamenti e non esaustivo.

Italian Trade Agency non risponde della qualità del servizio prestato dagli stessi, del loro operato e delle tariffe praticate.

APPENDICE

- A. Tipologia e caratteristiche dei principali modelli societari statunitensi.
- B. Finalità dei principali White-Collar Visa.
- C. Indirizzi Utili
- D. Link Utili
- E. Avvocati nel Midwest degli USA

A. TIPOLOGIE E CARATTERISTICHE DEI PRINCIPALI MODELLI SOCIETARI STATUNITENSIS

<u>Società</u>	<u>C. Corporation</u>	<u>S. Corporation</u>	<u>Sole Proprietorship</u>	<u>General Partnership</u>	<u>Limited Partnership</u>	<u>Limited Liability Company</u>
<i>Proprietà dei titoli</i>	È permesso un numero illimitato di soci; non vi sono limiti quanto alle categorie di azioni emettibili	Sono permessi fino a 100 soci; è ammessa una sola classe di azioni ordinarie. N.B. questa tipologia societaria è riservata a (a) individuals, certain trusts and estates that are not (b) partnerships, corporations or non-resident alien shareholders	È presente un solo proprietario	È permesso un numero illimitato di soci	È permesso un numero illimitato di soci accomandanti (<i>limited</i>) e accomandatari (<i>general</i>)	È permesso un numero illimitato di membri
<i>Responsabilità personale in capo al proprietario</i>	Generalmente, gli azionisti non sono responsabili per le obbligazioni sociali	Generalmente, gli azionisti non sono responsabili per le obbligazioni sociali	Responsabilità illimitata per le obbligazioni sociali	Responsabilità illimitata dei soci per le obbligazioni sociali	Responsabilità illimitata dei soci accomandanti (<i>general</i>); generalmente, i soci accomandanti (<i>limited</i>) non sono responsabili per le obbligazioni sociali	Generalmente, i membri non sono responsabili per le obbligazioni sociali

<u>Società</u>	<u>C. Corporation</u>	<u>S. Corporation</u>	<u>Sole Proprietorship</u>	<u>General Partnership</u>	<u>Limited Partnership</u>	<u>Limited Liability Company</u>
<i>Gestione dell'attività</i>	Il Board of Directors è responsabile della direzione generale mentre gli Officers sono responsabili della direzione giornaliera degli affari della società	Il Board of Directors è responsabile della direzione generale mentre gli Officers sono responsabili della direzione giornaliera degli affari della società	Il solo proprietario gestisce gli affari della società	Il potere di gestione degli affari sociali è diviso equamente tra i soci salvo patto contrario	I soci accomandatari (<i>General</i>) gestiscono la direzione degli affari della società secondo le limitazioni previste nel <i>Limited Partnership Agreement</i> (equiparabile ad uno statuto)	L' <i>operating agreement</i> (equiparabile ad uno statuto) stabilisce se la direzione degli affari della società è in capo ai membri ovvero a dei <i>manager</i>
<i>Capitalizzazione</i>	Gli azionisti acquistano azioni emesse dalla società (ordinarie o privilegiate)	Gli azionisti acquistano azioni emesse dalla società (è permesso avere solo una classe di azioni)	Il proprietario versa qualunque importo capitale richiesto	Generalmente, i soci promettono denaro o servizi; in cambio ricevono un interesse all'equa divisione di profitti e perdite	Generalmente, i soci (accomandanti e accomandatari) promettono denaro o servizi; in cambio ricevono un interesse all'equa divisione di profitti e perdite (fermo restando quanto detto in tema di responsabilità personale)	Generalmente, i membri versano denaro o promettono servizi in cambio di un interesse ai profitti e alle perdite della LLC

<u>Società</u>	<u>C Corporation</u>	<u>S Corporation</u>	<u>Sole Proprietorship</u>	<u>General Partnership</u>	<u>Limited Partnership</u>	<u>Limited Liability Company</u>
<i>Trattamento fiscale</i>	La società è tassata sui propri ricavi a livello societario; gli azionisti sono tassati personalmente in ipotesi di distribuzione dei dividendi, salvo esclusioni (doppia tassazione)	Non vi è una tassazione a livello societario in quanto la società non esiste al fini fiscali; i profitti e le perdite vengono tassati direttamente in capo agli azionisti (<i>pass-through taxation</i>)	La società non è tassata in quanto profitti e perdite sono ricondotti in capo al solo proprietario (viene tassato solo quest'ultimo)	La società non è tassata in quanto profitti e perdite sono ricondotti in capo ai singoli soci accomandanti e accomandatari	La società non è tassata in quanto profitti e perdite sono ricondotti in capo ai singoli soci accomandanti e accomandatari	La società non è tassata (salvo previsione contraria) in quanto profitti e perdite sono ricondotti in capo ai singoli membri (vengono tassati solo questi ultimi)
<i>Documenti costitutivi</i>	<ol style="list-style-type: none"> Articles of Incorporation (atto costitutivo) Bylaws (statuto) Organizational Board Resolutions (consensi del Board) Shareholder consents (consensi degli azionisti) Stock Certificates (Certificati azionari) Stock Ledger (Registro degli azionisti) 	<ol style="list-style-type: none"> Articles of Incorporation Bylaws Board Resolutions Shareholder consents Stock Certificates Stock Ledger IRS (<i>Internal Revenue Service</i> – Agenzia delle Entrate USA) autorizzazione e elezione di status "S-Corporation" 	<ol style="list-style-type: none"> DBA filing (Registrazione "Doing Business As" presso l'autorità statale di riferimento) 	<ol style="list-style-type: none"> General Partnership Agreement (atto costitutivo tra i soci – può essere anche verbale) Registrazioni a livello statale se la società è proprietaria di proprietà immobiliari 	<ol style="list-style-type: none"> Limited Partnership Certificate (certificato che attesta la costituzione della società) Limited Partnership Agreement (atto costitutivo – può essere anche verbale) 	<ol style="list-style-type: none"> Articles of Organization (atto costitutivo) Operating Agreement (statuto)

B. FINALITÀ DEI PRINCIPALI WHITE-COLLAR VISA

Tipo di Visto	Finalità
Visto B-1 e B2	La categoria B comprende due tipi di visto: Business (B1) e Turismo (B2). Tali visti sono caratterizzati dalla temporaneità del soggiorno: il periodo di "Stay" negli USA, per entrambi, si estende fino ad un massimo di sei mesi.

Tipo di Visto	Finalità
Visto E-1 e E2	<p>La categoria E comprende due tipi di visto: commercio (E1) e investimento (E2). Tali visti sono disponibili per manager, dirigenti o impiegati specializzati che siano cittadini di un Paese che abbia stipulato un trattato di Commercio e Navigazione con gli Stati Uniti. Tali soggetti devono dimostrare di possedere "essential capacity" nello svolgimento delle proprie mansioni, e che sono coloro che cureranno tutte le attività per la società americana, favorendone così lo sviluppo e la crescita.</p> <p>Poiché tale categoria di visti è legata alla presenza commerciale e/o di investimento sul territorio statunitense della società madre, è necessario e opportuno, al fine di ottenere con successo il rilascio del visto, che la società madre costituisca una società figlia americana della quale possieda più del 50% delle quote o delle azioni sociali. Per mezzo di tale società, quindi, la società madre deve compiere sul territorio americano un "substantial amount of trade" o un "substantial investment".</p> <p>Una volta posti in essere questi primi passi, la società americana è in grado di sponsorizzare la richiesta di visto per i soggetti individuati, tra il proprio personale specializzato italiano, in grado di sviluppare la neonata società americana.</p> <p>La durata di questo visto dipende dagli accordi che i singoli paesi hanno stipulato con gli Stati Uniti, ma in linea generale la validità è di cinque anni.</p> <p>Coniuge e figli non sposati al di sotto dei 21 anni di età, a prescindere dalla nazionalità, possono ottenere lo stesso status come accompagnatori del titolare. Infine, al coniuge, ma non ai figli, può essere concessa l'autorizzazione a lavorare da parte del DHS (Department of Homeland Security).</p>

Tipo di Visto	Finalità
Visto H-1B	I visti H sono i c.d. "visti lavorativi". Sono infatti quei visti che permettono all'applicante, che possiede capacità e competenze non riscontrabili in un candidato statunitense, di lavorare alle dipendenze di un datore di lavoro americano, sia persona fisica che società, il quale deve supportare/ sponsorizzare la domanda per l'ottenimento del visto.

Tipo di Visto	Finalità
Visto L-1	<p>I visti della categoria L permettono lo spostamento di manager o dipendenti con mansioni "executive" alle dipendenze della filiale americana rimanendo sempre e comunque all'interno della stessa azienda. Per stessa azienda si deve intendere un legame diretto tra la società italiana e quella americana e non una identità di soggetti giuridici. In questo caso, è necessario dimostrare che la società italiana possiede quella americana o quanto meno che ne esercita il controllo decisionale e finanziario.</p> <p>Tale visto può essere richiesto anche da una società appena costituita negli Stati Uniti che desidera trasferire un proprio dirigente, manager o "executive" nella nuova filiale americana.</p> <p>Tuttavia, in tale caso, il visto viene rilasciato per un periodo di un anno. Alla scadenza del primo anno, la società deve presentare la documentazione comprovante l'attività svolta per giustificare un rinnovo di tale visto. Se l'ufficio immigrazione americano ritiene che vi siano i presupposti per un rinnovo, tale visto può essere rinnovato per altri due anni.</p>

NB: Gli Stati Uniti hanno recentemente attuato le modifiche previste nella legge denominata "Visa Waiver Program Improvement and Terrorist Travel Prevention Act of 2015".

Ai sensi di questa legge, due sono le categorie di viaggiatori non piu' idonee ad essere ammesse negli USA nell'ambito del Visa Waiver Program (VWP):

- *Cittadini di Paesi VWP che hanno effettuato viaggi, o risultano essere stati, in Iran, Iraq, Sudan o Siria a partire dal 1 marzo 2011 (fatte salve limitate eccezioni per viaggi diplomatici o per scopi militari in servizio di un paese VWP);*

- *Cittadini di paesi VWP in possesso di doppia cittadinanza iraniana, irachena, sudanese o siriana.*

Questi soggetti potranno comunque richiedere un Visto seguendo la regolare procedura di richiesta presso le ambasciate o consolati

C. INDIRIZZI UTILI

UFFICI ICE NEGLI USA

Italian Trade Agency New York

33 East 67th Street
New York, New York 10065
newyork@ice.it
Tel. (212) 980-1500
Fax (212) 758-1050

Italian Trade Agency Chicago

401 North Michigan Avenue, Suite 1720
Chicago, Illinois 60611
chicago@ice.it
Tel. (312) 670-4360
Fax (312) 670-5147

Italian Trade Agency Houston

1300 Post Oak Boulevard, Suite 660
Houston, Texas 77056
houston@ice.it
Tel. (310) 717-3899
Tel. (713) 337-7815

Italian Trade Agency Los Angeles

1900 Avenue of The Stars, Suite 350
Los Angeles, California 90067
losangeles@ice.it
Tel. (323) 879-0950
Fax (310) 203-8335

Italian Trade Agency Miami

1 SE 3rd Avenue, Suite 1000
Miami, Florida 33131
miami@ice.it
Tel. (305) 461-3896
Fax (786) 497-8900

D. LINK UTILI

ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

I principali servizi - <http://www.ice.it/servizi/index.htm>

La rete degli Uffici negli USA - <http://www.ice.gov.it/paesi/america/statiuniti/index.htm>

Servizio ICE-Agenzia Chicago "Soft Landing" - <http://www.machinesitalia.org/softlandingusa>

Come investire in USA - <http://www.ice.gov.it/paesi/america/statiuniti/investire.htm>

Guida Pratica alla Proprietà Intellettuale negli USA - <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=aWNlLml0fGlwcnxneDo2Y2U4YTUyNTk1MmQzODZm>

Visti per l'ingresso negli USA

Tutte le informazioni aggiornate sui vari tipi di visti per entrare negli Stati Uniti sono disponibili in Italiano e inglese presso il sito internet dell'Ambasciata americana in Italia, ai seguenti link:

<http://italian.italy.usembassy.gov/visti.html>

<http://italian.italy.usembassy.gov/visti/niv.html>

<http://italian.italy.usembassy.gov/visti/vis/vis-6-it.html>

Ambasciata d'Italia negli USA

http://www.ambwashingtondc.esteri.it/ambasciata_washington/it

Italia e USA - Economia http://www.ambwashingtondc.esteri.it/ambasciata_washington/it/italiaeusa/economia-e-commercio.html#affari

La Rete Consolare http://www.ambwashingtondc.esteri.it/ambasciata_washington/it/informazioni_e_servizi/la_rete_consolare/la%20rete%20consolare.html

Società italiana per le imprese all'estero - SIMEST S.p.A

Prodotti e Servizi - <http://www.simest.it/page.php?id=25>

SelectUSA

I principali servizi - <https://www.selectusa.gov/services>

Guida agli Investimenti, programmi e incentivi - <https://www.selectusa.gov/programs-and-incentives>

Mappature clusters americani, filiali italiane negli USA

Mappa Interattiva dei clusters industriali per il settore plastica negli USA

<https://www.clustermapping.us/cluster/plastics/top-regions>

Mappa Interattiva dei clusters industriali per il settore plastica negli USA secondo Stato

<https://www.clustermapping.us/cluster/plastics/top-regions#specialization>

Mappa digitale delle filiali italiane nell'area NAFTA - incluso il settore macchine lavorazione plastica e gomma - www.tinyurl.com/italiansolutionproviders

EDA - Economic Development Administration

Contatti uffici regionali, governativi statali e federali, centri di ricerca universitari negli Stati Uniti

<https://www.eda.gov/resources/>

"Big Radius" Tool (Strumento di ricerca delle contee più grandi e/o in più rapida crescita, la dimensione della forza lavoro e il tasso di disoccupazione, dati sui settori industriali dell'area)

<http://www.statsamerica.org/radius/big.aspx>

ESA - Economics and Statistics Administration

<http://acetool.commerce.gov/>

ITA - International Trade Administration

Statistiche sulle importazioni dall'Italia dei singoli stati USA "Global Patterns of a States Imports" e

Statistiche sulle importazioni dall'Italia per tipologia dei singoli stati USA

"Import Product Profile from a Selected Market" sono accessibili da questo link:

<http://tse.export.gov/stateimports/TSIReports.aspx?DATA=>

Studio Legale	Contatto	Indirizzo	Città	Stato	CAP	Tel	Fax	E-mail	Sito Web	Specializzazione	Nota
Ametza Law, LLC	Karen Lundquist	125 Main Street SE, Suite 250	Minneapolis	MN	55414	(612) 702-1399		karen.lundquist@metzlaw.com	www.metzlaw.com	International Business	Parla Italiano
Bella e Chiapponi Italian & EU, Law	Sofiano M. Vella	134 N. LaSalle St., Ste. 1000	Chicago	IL	60601	(312) 224-4265	(312) 728-0494	sofiano@bella-law.com	www.bellachiapponi.com	Civil, Business & Corporate Law, Intellectual Property Rights, Labor & Tax Law, White-Collar Crime	Parla Italiano
Banner & Wilcoff, LTD Intellectual Property Law	Louis Disanto	10 S. Wacker Dr., Suite 3000	Chicago	IL	60606	(312) 463-5480	(312) 463-5780	louis@bannerwilcoff.com	www.bannerwilcoff.com	Intellectual Properties, Patents	Parla Italiano
Bass, McKinney & Evans LLP	Scott Turner	111 Monument Circle, Ste. 2700	Indianapolis	IN	46204	(317) 698-1065	(317) 694-5173	stturner@basslaw.com	www.basslaw.com	International Law	
Brinks Hofer Gilson & Lyons	Jeffrey J. Cristiano	MRC Tower, Suite 3000 455 N. Claymont Plaza Dr.	Chicago	IL	60611	(312) 840-3261	(312) 321-4799	jpcristiano@brinks.com	www.brinks.com	Trademarks	
Bryan Cave LLP	Noela Fioribasi	161 N. Clark St., Suite 4300	Chicago	IL	60611	(312) 602-5048	(312) 698-7448	noela.fioribasi@bryancave.com	www.bryancave.com	Transactions, Corporate Finance & Securities, Invt Arbitration, Int'l Trade, Private Equity	Parla Italiano
Buzbat Long	Charm DeMarble Mayer	100 West Jefferson, Suite 100	Des Moines	MI	48226	(313) 225-7000	(313) 225-7090	mayer@bzmlaw.com	www.bzmlaw.com	Commercial Litigation	Parla Italiano
Duane Morris	Rachel C. Portales	190 S. LaSalle Street, Suite 3700	Chicago	IL	60603	(312) 499-8757	(312) 277-6903	rportales@duanemorris.com	www.duanemorris.com	Commercial Litigation	Parla Italiano
Eric F. Greenberg Attorney at Law	Eric Greenberg	70 West Madison St., Ste. 3500	Chicago	IL	60602	(312) 977-4647	(312) 977-4405	amerric@ericfg.com	www.ericfg.com	Food and Drug law, Packaging Law, and Commercial Litigation	Parla Italiano
Gould & Ratner	Robert A. Cannon	222 North LaSalle Street, 8th Floor	Chicago	IL	60601	(312) 859-1633	(312) 236-3241	rcannon@gouldratner.com	www.gouldratner.com	Litigation, Intellectual Property, Real Estate, Corporate, Product Distribution, Construction law	
Ice Miller	Jennifer Brown	One American Square, Ste. 2500	Indianapolis	IN	46282	(317) 226-2242		jennifer.brown@icemiller.com	www.icemiller.com	Investigation law	

ITIA[®] E. AVVOCATI NEL MIDWEST USA

ITALIAN TRADE AGENCY

American White Banerle & Hirsch LLC	Mark V. Sardo	1001 Liberty Avenue	Pittsburgh	PA	15222	(412) 355-2625	(412) 335-2609	msardo@whitehlaw.com	www.whitehlaw.com	International lawyer, trade between US & Italy	Partita Italiana
Law Offices of Jacqueline Lentini	Jacqueline Lentini	3816 East Main Street, Ste. A1	St. Charles	IL	60714	(630) 262-1435	(630) 260-0478	jlentini@whitehlaw.com	www.lentinihlaw.com	Immigration law	Partita Italiana
Lewis & Keppel, P.C.	Angela D. Adams	One America Tower, Suite 2500	Indianapolis	IN	46282	(317) 639-1210	(317) 639-4882	adams@lewis-keppel.com	www.lewis-keppel.com	Immigration law	
L.L.M. Law Group	Donald W. Garner	53 W. Jackson Broadway Suite 220	Chicago	IL	60604	(312) 880-6872	(312) 880-0870	dgarn@llmlaw.com	www.llmlaw.com	Immigration law	
Marsella, Funak, Ellert & Mohrli, L.P.	Joseph S. Parisi	200 N. Marquette Road, Suite 800	Schaumburg	IL	60173-20 33	(847) 734-8811	(847) 734-1099	jparisi@marsellafunak.com	www.marsellafunak.com	Commercial Law, Mergers and Acquisitions, Corporate Restructuring, Intellectual Property	
Miller Canfield	Carla M. Pirozza	150 West Jefferson, Suite 2500	Detroit	MI	48226	(313) 496-6472	(313) 496-8454	cpirozza@millercafield.com	www.millercafield.com	Intellectual Property, Commercial Transactions	
Nixon Peabody	Charles Bernardin	70 West Madison Suite 3500	Chicago	IL	60602	(312) 677-4377	(312) 977-4425	charlesb@nixonpeabody.com	www.nixonpeabody.com	Corporate & Securities, Government, Land use, Zoning and Eminent Domain,	Partita Italiana
Palmitano & Moltz	Kimberly Palmitano	19 S. LaSalle Street, Suite 900	Chicago	IL	60603	(312) 782-3867		kpalm@palmitanolegal.com	www.palmitano.com	Commercial Transactions, Real Estate, Government Law	Partita Italiana
Petrilla Brown PLC	Marisa C. Petrilla	20211 Central Park Blvd., Ste. 207	Southfield	MI	48076	(248) 223-6683	(248) 223-9981	marisa@petrillabrown.com	www.petrillabrown.com	Business Law, Immigration Law	
Rivero Law Office, LLC	Michèle Rivero	275 E. 4th St., Suite 641	St. Paul	MN	55101	(651) 291-0564		mrivero@rivero.com	www.rivero.com	Immigration Law	Partita Italiana
Romagnolo & Baudin	Aronio M. Romagnolo	33 N. LaSalle St., 20th floor	Chicago	IL	60602	(312) 253-6600	(312) 253-6601	arom@romagnolo.com	www.rlaw.net	Personal Injury, Medical Malpractice, Workers' Compensation, Product Liability, Construction Litigation	Partita Italiana
Young Law, LLC	Frank M. Young	600 Landmark Center 2100 First Avenue North	Birmingham	AL	35203	(205) 264-1423	(800) 856-9028	frank@younglawllc.com	www.younglawllc.com	International Law	



ITALIAN TRADE AGENCY

**ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane**

ICE-Agenzia per la promozione
all'estero e l'internazionalizzazione
delle imprese italiane
www.ice.gov.it

SEDE DI ROMA

Via Liszt 21 - 00144 Roma
Tel. 0659921
urp.export@ice.it

UFFICIO DI MILANO

Corso Magenta 59 - 20123 Milano
Tel. 02480441
milano@ice.it

AGENZIA ICE NEL MONDO

L'elenco e i contatti degli uffici
all'estero sono reperibili al link:
www.ice.gov.it/paesi/index.htm