


# Valla & Associates, Inc., P.C.



Majda Barazzutti



---

**COME APPROCCIARE  
IL MERCATO USA:  
APRIRE UNA SOCIETÀ  
NEGLI STATI UNITI**

# Strategia d'approccio

- Muoversi da soli o con terzi?
  - Acquisizioni
  - Joint Ventures
  - Società controllata



# Il socio di minoranza

- Pianificare il matrimonio – ma prepararsi al divorzio
  - Salvaguardie per evitare problemi anche seri:
    - Opzione di ri-acquisto
    - Valutazione della partecipazione azionaria
    - Diritti limitati come socio
    - Non concorrenza
    - Protezione proprietà intellettuale
  - Employee stock options: molto comuni e vantaggiose, ma solo per certi tipi di società

# Strategia d'approccio

- Perché formare una società controllata ("*subsidiary*")?
  - Presenza diretta sul mercato
  - Completo controllo delle politiche commerciali sul mercato USA
  - Limitare la responsabilità
  - Tassazione: gli USA non sono un paradiso fiscale, ma offrono opportunità per l'imprenditore

# La società controllata (*Subsidiary*)

## □ Investimento:

- Almeno sei mesi di cash-flow
- Costi importanti: non meno di \$100,000 di investimento iniziale
- Risorse umane
- Costi imprevisti: ci sono sempre

# Organizzazione di Società negli USA

---

- **Corporation (Inc., Corp., Ltd.):**
  - Dove incorporare?
  - Non esiste la "società statunitense"
  - Il mito del Delaware o del Nevada

# Ogni Stato ha le sue norme societarie



# Organizzazione di Società negli USA

- **La responsabilità è limitata, vero?**
  - “Si, ma...”
- Principali fattori di rischio
  - Capitalizzazione inadeguata
  - Mancato rispetto delle formalità
  - Commistione nella gestione e nei conti societari

# Struttura della Corporation

- Stockholders (Shareholders)
- Board of Directors (anche stranieri o non residenti)
- Officers (anche stranieri o non residenti)





MANAGER

## Officers:

President

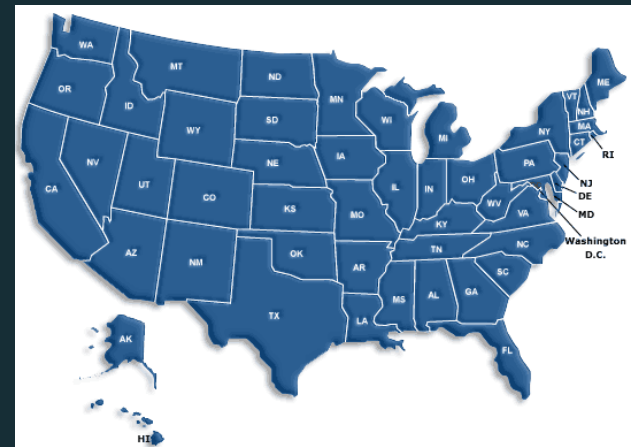
Treasurer (CFO)

Secretary

Altro?

# Organizzazione di Società negli USA

- Stato nel quale viene costituita la società (State of Incorporation)
- Stati nei quali la società è “qualified to do business”



# Organizzazione di Società negli USA

- **Limited liability company (LLC):**
  - Flessibile: dalla società familiare alla società quotata
  - Membership interests: classi diverse
  - Informale
  - Può essere gestita da soci/managers
- Nata soprattutto come strumento per aziende familiari
- Non meno costosa
- Potenzialità di natura fiscale – solo per gli americani

# (In)Formalità societarie

- Non ci sono sindaci
- Non si depositano i bilanci
- Non c'è capitale minimo
- Riservatezza sui soci
- Non ci sono libri vidimati:  
responsabilità del *Secretary*

# Altre strutture societarie

- Sede secondaria (*Branch*)
  - Responsabilità diretta della società madre
  - Presenza fiscale in USA della casa madre
  - Obbligo di registrarsi presso Secretary of State
  - Ingenti obblighi di *reporting*
  - Normalmente non consigliabile
- LP, LLP, etc. Società di persone

# Distacco del personale italiano



# Visa Waiver Program

---

- Il visa waiver è solo per “tourism or business” a certe condizioni (90 giorni, cittadini di certi stati)
- “Business” non vuol dire “lavoro”
- Possibili problemi se il visa waiver viene usato impropriamente

# Distacco del personale italiano

- Cautele all'ingresso negli USA
- Portare prova del proprio itinerario
- Lettera del datore di lavoro che spieghi lo scopo del viaggio
- Conoscere ed essere in grado di spiegare lo scopo del viaggio

# Distacco del personale italiano

## □ NON:

- Rappresentare motivi di viaggio diversi da quelli reali (per turismo...)
- Portare biglietti da visita che mostrino una carica presso la società americana
- Mantenere un ufficio presso la società americana, un telefono diretto ...

# Distacco del personale italiano

- Rischi legati al Visa Waiver:
  - Non eccedere i giorni indicati all'ingresso (fino a 90);
  - Se viene ecceduto il termine, si perde il diritto ad usare il visa waiver;
  - Chiedere autorizzazione ESTA su Internet almeno 72 ore prima dell'ingresso;
  - Non c'è diritto di appello se si viene esclusi;
  - Conseguenze fiscali se il soggiorno in USA eccede 182 giorni all'anno (circa);
  - Se si utilizza troppo spesso, rischio di essere fermati, detenuti all'aeroporto e che venga rifiutato l'ingresso negli USA

# Immigrazione negli USA



# Visti di lavoro negli USA

- I tipi di visto di lavoro più comuni sono
  - Visti H, per il personale specializzato e con un alto livello di istruzione;
  - Visti L, per il personale trasferito all'interno di uno stesso gruppo societario (L-1A: funzioni; L-1B: competenze).
  - Visti E, per *"treaty investors"*

# I rapporti di impiego

- Libertà di contratto
  - Assunzione, categorie di impiego , “exempt employees”
  - Confidentiality, invenzioni del dipendente, employee handbook
  - Patto di non concorrenza, non solicitation
  - Trattamento di fine rapporto, assicurazioni malattia, ferie: solo se previste dal contratto di impiego
  - 13a e 14a mensilità: un’invenzione italiana che non è stata esportata in USA
  - I bonus sono comuni, e flessibili

# I rapporti di impiego

- Licenziamenti OK purché il contratto sia chiaramente "at will." Nulla che lo contraddica (nemmeno oralmente);
- Si può licenziare senza motivo, ma non per il motivo sbagliato (tra l'altro, vietata la discriminazione per età, razza, sesso, preferenza sessuale, religione, struttura fisica, o origine nazionale, handicap, attività sindacali, o per rappresaglia: più previsioni stato per stato)
- Tutela (relativa) dei dipendenti sopra i 40 anni

# I rapporti di impiego

- I rischi possono essere seri
  - Recesso per motivi illegittimi: i danni sono ingenti (includono “danni punitivi”)
  - Discriminazione viene presa sul serio
  - “Sexual harassment”: differenze di cultura, importante preparare il management italiano ad un ambiente profondamente diverso
  - Rapporto di lavoro indipendente
  - Responsabilità personale degli amministratori per mancato versamento delle ritenute

## Strumenti operativi contrattuali

---

- Il manuale di istruzioni o montaggio
- Le condizioni generali

# Rischi speciali

- La litigiosità negli USA è una realtà
  - Rischi derivati da “class actions” e patto di quota lite
  - “Punitive damages”. Danni esorbitanti. Non molto comuni ma potenzialmente disastrosi e di norma non coperti da assicurazione
  - Importanza di “total safety” – e di buoni contratti
  - Tutela (e rispetto) della proprietà intellettuale
  - La California, e la Prop 65
  - Etc. etc. etc.

## Note di colore sul *doing business in USA*:

---

- I rapporti personali sono importanti – ma il business lo è di più
- Il processo di decisione è collegiale – ma chi decide è sempre il capo
- Approccio molto diretto e cordiale: fa parte del protocollo di comunicazione, spesso non è accompagnato da un vero interesse umano
- Gli atteggiamenti “self-deprecating” sono visti come debolezza.
- Il tempo è denaro. Davvero



---

# CI SONO DOMANDE?



---

GRAZIE.

# Relatore

- **Majda Barazzutti** è nata e cresciuta a Gemona del Friuli. Laureata in giurisprudenza a Trieste, si è trasferita a Milano, dove ha praticato con il Prof. Casella, e quindi come socia in importanti studi internazionali (Ughi e Nunziante, e Brosio Casati - Allen & Overy), ottenendo un Master in diritto USA (LL.M.) alla Cornell University. Nel 1992 si è trasferita con il marito a San Francisco, dove ha praticato come avvocato californiano con importanti studi di San Francisco (Heller Ehrman e Baker & McKenzie), occupandosi di questioni societarie, commerciali e acquisizioni.
- Da 9 anni pratica con Valla & Associates, dove concentra la sua attività professionale sull'assistenza a società europee, con particolare enfasi sull'Italia.