

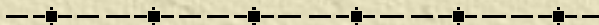
Il Mercato USA

Aspetti e Problematiche di Natura Legale per l'Azienda Italiana

-----◆-----
Associazione Industriali della Provincia di Udine

7 febbraio 2005

Avv. Antonio Valla
Avv. Majda Barazzutti
Gilliss Valla & Dalsin, LLP



Organizzazione di Società negli USA

- ✦ Essere presenti sul mercato americano: Ci sono vari modelli:
 - ◆ dalla forma più 'sciolta' (un importatore compra i vostri prodotti)
 - ◆ alle forme di collaborazione commerciale (agenti o distributori della società italiana presenti sul mercato americano)
 - ◆ alla forma più organica: presenza diretta tramite una società USA controllata dalla Casa Madre
- ✦ Perché formare una società controllata?
 - ◆ Presenza diretta sul mercato
 - ◆ Limitare la responsabilità
 - ◆ Controllo
 - ◆ Tassazione: gli USA non sono un paradiso fiscale, ma ...
- ✦ Le forme societarie:
 - ◆ Corporation (società per azioni)
 - ◆ Limited Liability Company (società a responsabilità limitata)
 - ◆ ... e poi tutte le altre (LP, LLP (società di persone), sedi secondarie, attività individuali, etc.)

Organizzazione di Società negli USA

✦ Corporation:

- ✦ Costituzione
- ✦ Capitalizzazione: Perché è importante?
- ✦ Prestiti della casa madre
- ✦ Riservatezza
- ✦ Dove incorporare? Non esiste la “società statunitense”

Organizzazione di Società negli USA

✦ **La responsabilità è limitata, vero?**

- ◆ “Dipende”

✦ **Principali fattori di rischio**

- ◆ capitalizzazione inadeguata

- ◆ mancato rispetto delle formalità

- ◆ commistione nella gestione e nei conti societari

Organizzazione di Società negli USA

✦ LLC:

- ✦ Flessibilità
- ✦ Informalità
- ✦ Gestione
- ✦ Differenze di natura fiscale: trasparenza fiscale
(ma non necessariamente)

Management

- ✦ Il consiglio di amministrazione (Board of Directors)
- ✦ “Officers:” indipendente dal rapporto di lavoro subordinato
- ✦ I poteri non vengono delegati in maniera specifica
- ✦ Responsabilità degli amministratori: obbligo di indennizzo della società

Organizzazione di Società negli USA: Incentivi

✦ Incentivi ai managers:

- ✦ Partecipazioni di soci di minoranza, o la tentazione di appoggiarsi troppo a qualcuno
- ✦ Salvaguardie per evitare problemi anche seri:
 - Opzione di ri-acquisto
 - Valutazione della partecipazione azionaria
 - Diritti limitati
- ✦ Opzioni ai dipendenti: molto comuni e vantaggiose, ma solo per certi tipi di società

I rapporti di impiego

✦ I rapporti di impiego

✦ Libertà di contratto

◆ Licenziamenti OK purché

- Chiaramente “at will.” Nulla che lo contraddica (nemmeno oralmente)
- Si può licenziare senza motivo, ma non per il motivo sbagliato (antidiscriminazione per età, razza, colore, sesso, religione o origine nazionale, handicap, attività sindacali, o per rappresaglia: più previsioni stato per stato)

◆ Trattamento di fine rapporto, assicurazioni malattia: solo se previste dal contratto di impiego

◆ 13a e 14a mensilità: un’invenzione italiana che non è stata esportata negli USA

◆ I bonus sono comuni. Senza i rischi italiani.

◆ Il mercato detta le condizioni

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

Forme di Distribuzione Commerciale

-
- ✦ Come meglio esportare i propri prodotti sul mercato USA
 - ✦ Il Concessionario (“Distributor”)
 - ✦ L’ Agente (“Agent”)
 - ✦ Forme ibride – Esiste l’Importatore
 - ✦ Attenzione al rischio crediti – il recupero non è facile

Distribuzione commerciale

- ✦ Il rapporto è regolato dal contratto, la legge tace quanto a doveri delle parti.
- ✦ L'esclusiva deve essere chiaramente indicata. Una volta concessa non è facilmente ritirabile.

Distribuzione commerciale

✦ Distribuzione

- ✦ Perdita di controllo (se non previsto altrimenti)
- ✦ Il distributore sostiene il costo di inventario, assistenza, pubblicità, ecc.
- ✦ Protezione territoriale: non problematica come in EU
- ✦ Il distributore ha la massima libertà di fissare i prezzi
- ✦ Certi stati proteggono il distributore in caso di risoluzione anticipata del contratto. Non si sfugge scegliendo una legge diversa
- ✦ Nessuna responsabilità per le azioni del distributore, salvo responsabilità da prodotto

Distribuzione commerciale

- ✦ Una volta consegnato il prodotto, in generale non c'è diritto di recuperare quei beni in caso di mancato pagamento della merce
- ✦ Nessun accordo tra acquirente e venditore per assicurare il recupero del bene è rispettato se non vengono rispettate le formalità (ritenzione di proprietà, comodato, certi leasing)
- ✦ Precauzioni per acquistare un titolo di garanzia sulla merce (contratto scritto e deposito di un modulo presso agenzie pubbliche: "Security interest")

Distribuzione commerciale

✦ Agenzia

- ◆ Promuove ordini
- ◆ Rischio di solvibilità resta al preponente (ma meglio indicare chiaramente che non vi è diritto alla provvigione se il cliente non paga)
- ◆ Controllo sul prezzo, ordini, termini, clienti alla fine del rapporto
- ◆ Rischio che possa essere considerato un dipendente: controllo orario, di modo di organizzare il lavoro, unico preponente
- ◆ Normalmente agente senza rappresentanza
- ◆ Non c'è trattamento di fine rapporto
- ◆ Nessun obbligo di trattenute previdenziali o fiscali

Distribuzione commerciale

- ◆ Indicare chiaramente in contratto i casi nei quali l'agente non ha diritto alla provvigione (separazione territoriale, cancellazione di ordini, mancato pagamento, diritto di compensazione con crediti del preponente, chiara identificazione dei casi in cui sorge il diritto alla commissione)
- ◆ Indicazione delle spese a carico

Distribuzione commerciale

✦ Personale di vendita dipendente

- ◆ Massimo controllo
- ◆ Costi a carico del preponente (rete di vendita, assistenza tecnica, spese generali)
- ◆ Flessibilità salariale: percentuali, bonus
- ◆ Responsabilità per le azioni del dipendente
- ◆ Controllo sui contatti con clienti alla fine del rapporto

✦ Franchising:

- ◆ Fortemente regolato, oneroso da amministrare

“Risk Management”

Il Contenzioso negli USA

✠ Il Far West esiste ancora. Il Tribunale USA, ovvero Dodge City!

- ◆ Il contenzioso legale fa semplicemente parte della realtà di business statunitense
- ◆ Bisogna essere preparati e premuniti per minimizzare rischi e costi
- ◆ La “sacra” triade:
 - Assicurazioni
 - Contratti
 - Arbitrato

Il Ruolo delle Coperture Assicurative

- ✦ RC Prodotti – La Madre di Tutte Le Polizze
- ✦ RC Generale (“General Liability”)
- ✦ Uso e Costi
- ✦ Cosa non coprono? Il problema dei danni indiretti
- ✦ Il Diritto alla Difesa ed il Diritto all’Indennizzo – Qual è il piú importante?
- ✦ I costi legali ed il vero valore della polizza RC

Lo Scopo ed il Valore delle Protezioni Contrattuali

- ✦ “Freedom of Contract” – il suo significato pratico
- ✦ Il contratto non è mai “standard”
- ✦ Le condizioni generali di vendita
- ✦ Le condizioni generali di garanzia
- ✦ La clausola di foro di competenza – perché vale poco?
- ✦ La clausola relativa ai costi legali – e se non c’è?

Arbitrato

- ✦ L'arbitrato è la vera unica alternativa
 - ◆ American Arbitration Association (“AAA”)
 - ◆ Judicial Arbitration and Mediation Services (“JAMS”)
- ✦ Procedura semplice e snella
- ✦ Tempi fortemente ridotti (media di 6 mesi)
- ✦ Costi fortemente ridotti (almeno del 40%)
- ✦ Valore – Istanza Unica Non Appellabile
- ✦ “Mediation” come alternativa o procedura precedente all'arbitrato

Rischi speciali

✦ Rischi “speciali” sul mercato americano:

- ◆ Litigiosità
- ◆ “Punitive damages”. Danni esorbitanti.
- ◆ Le “class actions”
- ◆ Responsabilità da prodotto
- ◆ Sistema fiscale: da prendere sul serio. Transfer pricing, nel caso di società straniera
- ◆ Proprietà intellettuale. Non farsi rubare la propria, e non appropriarsi di quella degli altri. Nemmeno in modo accidentale.
- ◆ Misure anti-embargo: da prendere molto sul serio (Cuba)
- ◆ I rapporti personali nel mondo degli affari contano, ma è meglio non contarci
- ◆ Qui abbiamo potuto coprire solo problemi generali, ogni settore ha le sue regolamentazioni di settore specifiche, i suoi problemi unici.