

U.S. Market Landing

Considerazioni legali per l'impresa italiana



U.S. Law Fundamentals

- **United States**: rilevanza pratica del sistema federale
 - Diritto generalmente uniforme in ambito commerciale (UCC – Uniform Commercial Code)
 - 50 Stati, 50 sistemi giudiziari
 - Le corti federali
- **Falsi miti sul diritto americano**
 - «Il diritto americano si basa tutto sulla giurisprudenza»
 - «Mi hanno detto di fare una società in Delaware»
 - «La giustizia in America è velocissima»

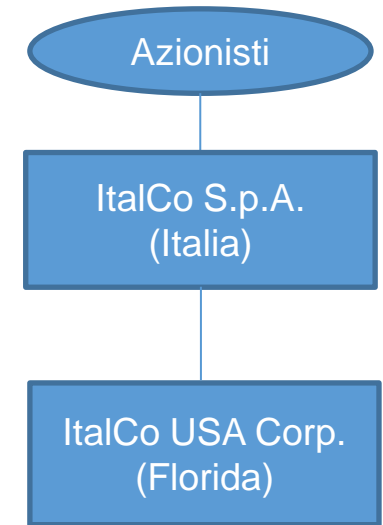


Costituzione Di Società

- Costituire o non costituire:
 - Manterrò personale fisso negli USA?
 - Manterrò una sede operativa, con affitto di locali e mezzi?
 - Vendita occasionale o flusso costante?
 - Gestione separata o integrata?
 - Intendo sviluppare prodotti esclusivi per il mercato USA?
- Tipi societari:
 - LLC
 - Corporation
- Importanza di coinvolgere i propri consulenti italiani
- La costituzione di una società può avvenire nel giro di 48-72 ore, ciò che conta è la pianificazione

Cenni sulla fiscalità delle società

- Corporation
 - Fiscalmente rilevante
 - Imposta federale sul reddito del 21%
 - Imposta statale Florida del 5.5%
 - Trattato Italia-USA
 - Ritenuta del 5% sui dividendi pagati alla società madre (controllo minimo 25%)
- LLC
 - Fiscalmente trasparente (*partnership*) o inesistente (*disregarded entity*)
 - Branch profits tax





Tutela della Proprietà Industriale

- Marchi
 - Registro marchi statale e federale
 - TESS: sistema di ricerca federale marchi registrati (tmsearch.uspto.gov)
- Protezione delle forme ornamentali: design patents
- La tutela delle invenzioni: utility patents
- I *patent attorneys*
- Trattati sulla protezione della proprietà industriale
 - Coinvolgimento di consulenti italiani



Tutela del Segreto Industriale

- Il Segreto Industriale (Trade Secret)
 - Informazione non generalmente nota;
 - Deriva valore economico dal non essere generalmente nota; e
 - E' oggetto di sforzi per mantenerne la segretezza
- Esempi di trade secret:
 - Formule
 - Liste di clienti
 - Tecniche di manifattura
- Come proteggersi:
 - Creazione di policies e manuali chiaramente identificati come «CONFIDENTIAL»
 - Revisione interna, periodica documentata delle misure di protezione
 - Limitare accesso
 - Clausole di confidenzialità
 - Clausole di non-concorrenza



Trasferire Personale: il Sistema dei Visti

- I visti E-1 (flusso commerciale) ed E-2 (investimento)
 - 5 anni, rinnovabili
 - Procedimento gestito presso ambasciata USA
 - Investitore, manager, dipendente specializzato
- Visto L-1 (trasferimento di personale)
 - 1 anno
 - Posizione manageriale in Italia
 - Per il rinnovo è richiesta l'assunzione di personale locale
 - Possibilità di far acquisire la residenza permanente al dipendente (green card)



Dos and Don'ts

DOS	DON'TS
Ragionare in modo olistico ed organizzato sul proprio ingresso negli USA, coinvolgendo professionisti nella fase di pianificazione (e budget)	Aspettare l'ultimo minuto per qualsiasi esigenza legale. La fretta porta spesso a dover fare costosi e inutili cambi in corso d'opera
Coinvolgere anche i propri consulenti italiani (avvocati e commercialisti) nel pianificare l'accesso al mercato USA	Utilizzare l'avvocato a «mezzo servizio» rivedendo accordi preparati con la controparte quando già si è pronti a firmare
Identificare e proteggere rigorosamente i propri segreti industriali	Firmare accordi di distribuzione o fornitura che contengono la parola «exclusive» senza aver consultato un avvocato
Evitare, per quanto possibile, il contenzioso. Generalmente non è applicabile la regola della «soccumbenza»	Rispondere a richieste di pagamento da «government impersonators»
Ottenere adeguata copertura assicurativa per responsabilità da prodotto	Scegliere partner commerciali senza un'adeguata due diligence. Il miglior contratto è inutile se la controparte è in mala fede

A Florida firm





Thank You

Fabio Giallanza
2800 Ponce de Leon Blvd.
Suite 1200
Coral Gables, FL 33134
C: (754) 245-0346
E: fgiallanza@wsh-law.com
wsh-law.com

