

# FARE BUSINESS NEGLI STATI UNITI

EURODEFI, Università degli Studi di Bologna  
16 Aprile 2013

By: GISELLA LEVI CAROTI, ESQ.  
Partner  
HERZFELD & RUBIN, P.C.  
125 Broad Street  
New York, N.Y. 10004  
(212) 471-8515  
[gcaroti@herzfeld-rubin.com](mailto:gcaroti@herzfeld-rubin.com)

# CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

- Particolarmente importanti perché, per essere valide, non occorre che siano controfirmate dall'acquirente.
- Secondo l'Uniform Commercial Code Americano ("UCC") tra commercianti le condizioni apposte sul retro delle conferme d'ordine e delle fatture sono valide se non espressamente rigettate entro 10 giorni dalla parte a cui sono trasmesse.
- Vendita ex factory. Tutti i rischi e le spese sono a carico dell'acquirente quando la merce lascia la fabbrica o la sede del venditore.
- I tempi di spedizione non sono essenziali.
- Se ritardo nel pagamento, il venditore può sospendere la fornitura e richiedere gli interessi nella misura del 10%.
- Riservato dominio a favore del venditore integrato con il security interest.
- Esclusione di tutte le garanzie salvo quelle espressamente pattuite.
- Rimborso delle spese legali in caso di azione per il pagamento. Senza tale clausola, secondo il diritto americano ogni parte sostiene le proprie spese.
- 30 giorni di tempo dalla spedizione della merce per denunciare i difetti.
- Facoltà per il venditore di risolvere il contratto per qualsiasi motivo entro 120 giorni dalla conferma d'ordine.
- Applicazione della legge Italiana e foro della città italiana dove ha sede il venditore, a meno che il venditore decida di agire nel luogo in cui si trova l'acquirente e decida per l'applicazione della legge di tale luogo.

# Vendita e Distribuzione di Prodotti

- Distributore. Definizione.
- Differenza tra distributore e agente.
- Nomina del distributore e accettazione.
- Territorio. Elencare gli stati americani. Esclusiva?
- Durata del rapporto.
- Obblighi delle parti.
- Minimi di vendita.
- Tutela del marchio d'impresa.
- Prezzo e termini di pagamento.
- Consegna del prodotto. Termini di consegna non essenziali
- Denuncia dei vizi.
- Passaggio dei rischi e assicurazione.
- Clausola di esclusione delle garanzie.
- Termine del rapporto.
- Pagamento delle spese legali.
- Foro e legge applicabili.

# SALES REPRESENTATIVE AGREEMENT

- Agente secondo il diritto americano.
- Agente e procacciatore d'affari.
- Libertà nella conclusione del rapporto di agenzia che non è regolamentato come in Italia.
- Sez. 191-b della Labor Law dello Stato di New York; il contratto deve essere per iscritto e stabilire la commissione da pagarsi; commissioni da versarsi entro 5 giorni da quando sono maturate.
- Con chi è stipulato il contratto?  
Persona fisica o società?
- Indirizzo dell'agente.
- Prodotti.
- Territorio. Esclusiva o No? In caso di esclusiva, indicare gli stati. Può l'agente vendere prodotti di ditte concorrenti? Può il preponente vendere nel Territorio?
- Durata del rapporto. Preavviso. Viene il contratto rinnovato automaticamente?
- Obblighi delle parti.
- L'agente non è agente con rappresentanza, né impiegato.
- Compenso dell'agente.
- Risoluzione anticipata del rapporto.
- Foro e legge applicabile. Conviene indicare che è il diritto americano per evitare la regolamentazione italiana del contratto di agenzia.

# SUBSIDIARY IN THE UNITED STATES

- Branch e subsidiary. Differenze.
- Corporation e LLC. Raccomandabile la corporation.
- Corp., Inc. Ltd.
- Prenotare il nome che si vuole adottare per la subsidiary.
- Capitale. Non vi e` un limite minimo. Non occorre versarlo.
- Certificate of incorporation (Atto costitutivo).
- By-Laws (Statuto).
- Shareholders (Azionisti).
- Directors (Consiglio di Amministrazione).
- Officers (funzionari). President, Vice President, Treasurer, Secretary.
- Sia gli shareholders che i directors che gli officers non devono essere americani.
- Tenuta dei libri sociali.
- Richiesta dell'EIN (Employer Identification Number), codice fiscale.

# VISTI PER GLI STATI UNITI

- **Visto H-1B**, emesso a favore di **soggetti specializzati** che abbiano conseguito una laurea, o abbiano un'esperienza specifica di almeno 12 anni in un determinato settore.
  - Questo visto ha la durata di 3 anni ed e` rinnovabile per altri 3.
- **Visto L-1** emesso a favore di **dipendenti della societa` madre trasferiti** presso la subsidiary americana. Devono avere lavorato per almeno un anno continuativamente presso la societa` madre nel corso dei tre anni precedenti alla domanda per il visto con mansioni manageriali e direttive o altamente specializzate.

# VISTI PER GLI STATI UNITI

- **Visto E1/E2 per traders o investors.**
  - Affinche` il dipendente possa ottenere il **visto E1**, la subsidiary deve intrattenere scambi commerciali di carattere sostanziale tra l'Italia e gli USA e il dipendente deve essere impiegato con una posizione esecutiva di manager.
  - Il **Visto E2** comporta un investimento sostanziale da parte di chi inizia un business negli Stati Uniti, deve essere richiesto da chi detiene il capitale. Inoltre la persona deve risiedere negli Stati Uniti per sviluppare e dirigere l'attivit .
- La **durata dei visti E1 e E2** e` di due anni ma puo` essere estesa indefinitamente.