



FROM TRADE TO M&A: A TRANSATLANTIC “HOW-TO” GUIDE

Gruppo di Lavoro M&A AmCham Italy

White Paper

AmCham Italy



FROM TRADE TO M&A: A TRANSATLANTIC "HOW-TO" GUIDE

Gruppo di Lavoro M&A AmCham Italy

White Paper

American Chamber of Commerce in Italy

INDICE

INTRODUZIONE	5
1. CONTESTO	6
2. MODALITÀ DI INGRESSO NEGLI STATI UNITI	9
2.1 DISTRIBUZIONE.....	9
2.2 JOINT VENTURE	10
2.3 GREENFIELD.....	11
2.4 M&A.....	13
3. VISA	16
4. IL RUOLO DI AMCHAM ITALY	18
5. APPENDIX 1	19
5.1 CLASSIFICAZIONE GIURIDICA E REGIME DI TASSAZIONE.....	19
5.2 HUMAN RESOURCES - CENNI	21
6. APPENDIX 2	25
6.1 DISTRIBUZIONE.....	25
6.2 SOCIETÀ COMMERCIALE / JOINT VENTURE	26
6.3 GREENFIELD.....	29
6.4 M&A.....	30



INTRODUZIONE

Questa Guida si pone come obiettivo quello di fornire uno strumento di primo orientamento semplice e versatile alle aziende interessate ad espandere la propria presenza commerciale o produttiva negli Stati Uniti. Prima di entrare nel mercato statunitense, infatti, è importante che le aziende italiane tengano conto delle principali differenze tra i due sistemi economici e legali e anche di alcuni aspetti pratici di grande importanza. La Guida consente alle aziende interessate di iniziare a familiarizzare con la terminologia e con gli strumenti necessari ad uno sviluppo sul territorio statunitense.

Le aziende esportatrici italiane, ad esempio, anche quelle di piccole dimensioni, stanno rispondendo positivamente alla richiesta di investire in macchinari e tecnologie per allinearsi al nuovo ciclo, favorevole all'espansione nel settore manifatturiero locale, nonché all'esigenza degli utilizzatori finali americani, sempre più sentita, di ricevere un'assistenza puntuale e tempestiva sul territorio. La realizzazione di una relazione non sporadica permette di evitare quello che spesso in passato era il punto debole delle nostre aziende: offrire un servizio post-vendita non efficiente. Le aziende italiane si stanno trasformando sempre più in *'solution providers'*, invece che semplici venditori di tecnologia, proponendosi come partners stabili dei loro clienti ed inserendosi a pieno titolo nelle "supply chains", sia dei grandi gruppi, sia delle numerosissime piccole e medie aziende locali, che caratterizzano ancora gran parte del tessuto produttivo americano.

In questo contesto, AmCham Italy rappresenta il primario punto di contatto tra l'Italia e l'America per lo sviluppo di un business solido e di successo, accompagnando le imprese italiane nei progetti di internazionalizzazione verso gli Stati Uniti. Dall'espansione commerciale, attraverso la ricerca del partner più adatto, alla selezione delle migliori location per effettuare un investimento produttivo o commerciale, dall'analisi dei pacchetti incentivanti messi a disposizione dai diversi Stati USA, fino all'identificazione di potenziali società target per operazioni di M&A e Joint Venture.

Questo documento si compone di due parti. La prima parte descrive il contesto del mercato statunitense, le modalità di ingresso negli USA e il supporto che AmCham può offrire alle imprese nei loro progetti di internazionalizzazione. La seconda, in particolare gli Appendix 1 e 2, illustra l'iter da seguire per ciascuna modalità di ingresso negli USA e i passaggi tecnici necessari.

Ci auguriamo che questo lavoro possa contribuire a sostenere e incentivare l'attuale trend positivo già in atto.



Simone Crolla

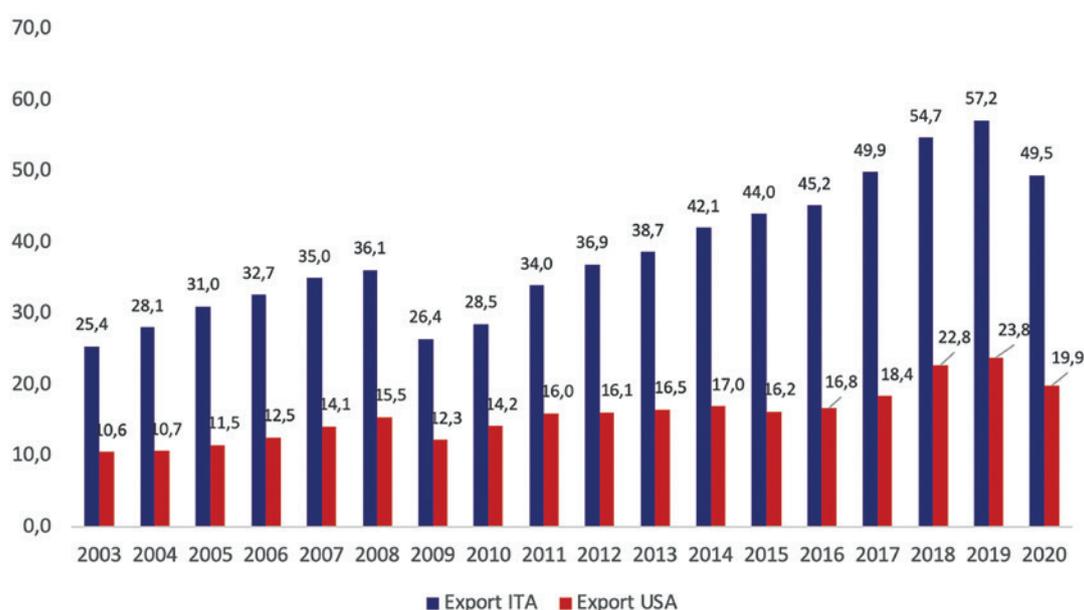
Consigliere Delegato - American Chamber of Commerce in Italy

1. CONTESTO

Grazie alle notevoli opportunità di investimento che sono in grado di offrire, gli Stati Uniti rappresentano per molti operatori un mercato molto rilevante. Fattori determinanti sono la forza e il dinamismo dell'economia statunitense nonché la presenza di infrastrutture tecnologiche ed economiche di avanguardia.

Gli USA nel 2020, con 3,6 trilioni di USD di stock di investimenti europei, hanno registrato un incremento di afflussi di FDI (*Foreign Direct Investments*) del 2,8% rispetto ai 3,5 trilioni del 2019. Rimangono il primo Paese al mondo per attrazione di FDI, grazie anche ad una politica che mette in forte competizione fra loro i singoli Stati nell'offrire pacchetti di incentivi diretti ad attrarre investimenti stranieri (Economic Development Authorities o EDOs). Questi incentivi, presentati da SelectUSA¹ e dai vari Stati federali, sono principalmente rivolti ad investimenti di elevato valore o capaci di creare posti di lavoro, tanto che è spesso difficile per taluni piccoli investimenti commerciali delle PMI italiane riuscire ad accedere a tali opportunità. Il sistema di incentivi offerti a livello statale o locale costituisce comunque aspetti imprescindibili nella scelta della localizzazione dell'attività americana di riferimento – oltre ai tradizionali fattori della prossimità con i propri clienti/utilizzatori finali: la competizione tra i vari Stati permetterà infatti di negoziare, con il supporto di esperti, le migliori condizioni incentivanti per facilitare l'investimento sul territorio.

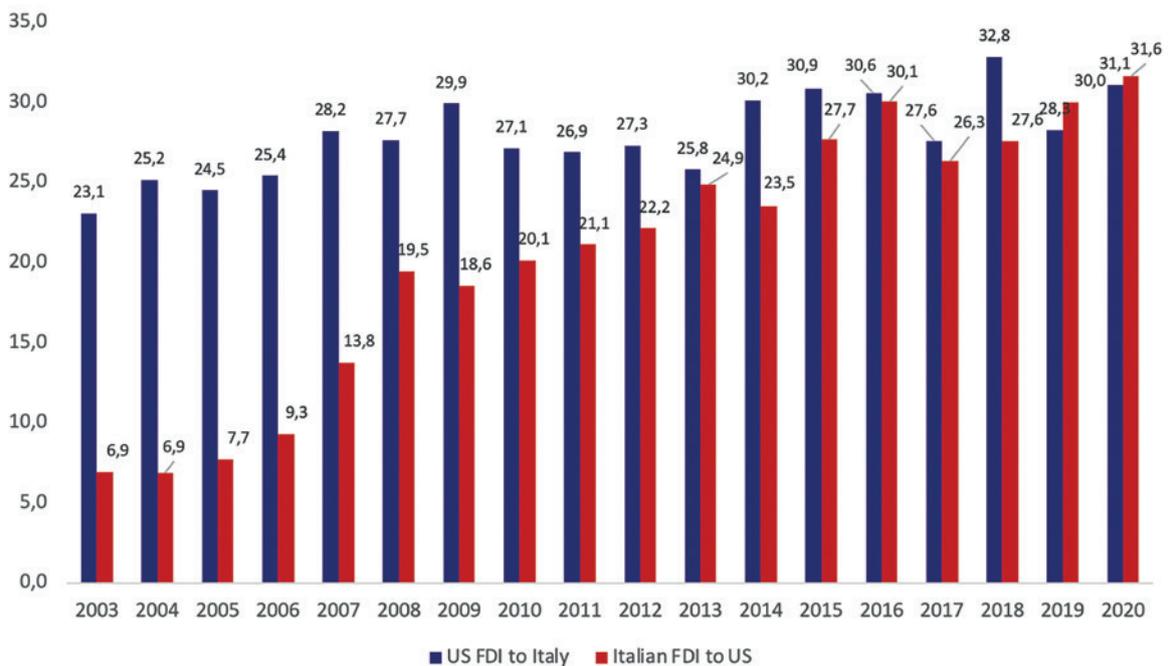
A. BILANCIA COMMERCIALE



1. Lanciata nel 2011 su stimolo dell'ex Presidente Obama, SelectUSA è la prima agenzia federale che ha come compito quello di favorire l'attrazione di FDI negli Stati Uniti. SelectUSA è organizzato dal Dipartimento del Commercio USA, per facilitare, in modo geograficamente neutrale, investimenti esteri nei 50 Stati, nel District of Columbia e nei 5 Territori USA. Sin dalla sua fondazione, Select USA ha facilitato l'arrivo di oltre \$80 miliardi di investimenti diretti esteri, che hanno creato 106.000 posti di lavoro.

- Nel **2020** le **esportazioni italiane** verso gli USA sono diminuite a **\$49,5 miliardi** (nel 2019 record a **\$57,2 miliardi, -13,5%, terzo mercato export italiano**)
- Nel **2020** le **esportazioni americane** verso l'Italia sono diminuite a **\$19,9 miliardi** (nel 2019 record a **\$23,8 miliardi, -16,3%**)
 - Deficit USA: **-\$29,6 miliardi**

B. INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI



- **Investimenti Diretti Italiani in USA (2020): \$31,6 miliardi** (+5,4% su 2019, +355,5% su 2003)
- **Investimenti Diretti USA in Italia (2020): \$31,1 miliardi** (+10% su 2019, +34,6% su 2003)

C. LA PRESENZA ITALIANA NEGLI STATI UNITI



#	Stato	Numero aziende	%
1	NY	210	18,8%
2	FL	128	11,5%
3	CA	95	8,5%
4	IL	85	7,6%
5	NJ	67	6,0%

2. MODALITÀ DI INGRESSO NEGLI STATI UNITI

In parallelo ed in coerenza con la selezione della location di ingresso, l'azienda italiana intenzionata a sbarcare sul territorio americano dovrà rispondere a una seconda domanda, altrettanto importante: con quali modalità farlo?

In tale prospettiva il ruolo ricoperto da AmCham Italia può risultare essenziale nel supportare l'azienda a comprendere le alternative disponibili e a selezionare la più appropriata alle proprie esigenze. Una pratica consigliabile è quella della redazione di un prospetto di comparazione dei requisiti e delle differenti modalità di ingresso nel mercato statunitense: distribuzione, joint venture, *greenfield* e M&A. Per gli step tecnici di ciascuna modalità di ingresso, si faccia riferimento all'Appendix 2 – Modalità di ingresso negli Stati Uniti.

2.1 DISTRIBUZIONE

La creazione di una rete di distribuzione dei propri prodotti rappresenta una prima modalità di ingresso negli Stati Uniti per un'azienda italiana. Ciò può avvenire attraverso (1) la vendita diretta a consumatori locali, (2) l'ingaggio di un agente commerciale che promuova la vendita dei prodotti presso rivenditori locali oppure (3) il ricorso, attraverso diverse possibili opzioni contrattuali, ad un distributore locale.

Nel rispetto delle regolamentazioni statunitensi, è fondamentale che i prodotti da importare siano conformi con le *Import Rejection Laws* e le barriere commerciali in vigore. Il supporto alla comprensione e un'analisi accurata del mercato e delle sue evoluzioni sono alcuni dei numerosi servizi che la nostra Associazione svolge quotidianamente.

Infobox 1

Latteria Montello SpA, azienda produttrice di formaggi con il marchio Nonno Nanni, si è avvalsa di AmCham per verificare la possibilità di esportare nel mercato USA i suoi prodotti freschi, elaborare un Report analitico con informazioni di natura commerciale, logistica e pratica per la richiesta e la concessione di tutte le autorizzazioni necessarie. Il tutto con l'obiettivo di entrare nel mercato USA con un'ottica di sviluppo e di presenza importante, anche attraverso nuovi canali di vendita prima d'ora non ancora esplorati.

2.2 JOINT VENTURE

Le joint venture (“JV”) tra soggetti italiani e statunitensi rappresentano un altro strumento molto utilizzato dall’operatore che voglia operare negli USA. Tra i principali vantaggi economici di una JV troviamo la divisione di costi e rischi tra le parti, l’accesso a risorse finanziarie, a nuove tecnologie e ai clienti attraverso il partner americano, nonché a una nuova porzione del mercato o a know-how in una nuova area di business.

Ciò detto, prima di avviare un’operazione di investimento con un partner americano l’investitore italiano dovrà rispondere a una serie di interrogativi per comprendere la fattibilità e la convenienza di costituire una Joint Venture, nonché dovrà considerare che le questioni di ordine economico e legale legate a un’operazione di questo genere richiedono particolare attenzione.

In fase di negoziazione, la prassi per un progetto di Joint Venture richiede normalmente la stesura di una prima lettera di intenti (*letter of intent o memorandum of understanding*) al fine di tracciare le tappe dell’operazione senza però rendere il contenuto della lettera vincolante per le parti. In ogni caso, al fine di tutelarsi ad esempio in caso di condivisione di informazioni riservate, è necessario redigere questi testi con particolare attenzione e rendere vincolanti determinate previsioni, che, quindi, resteranno efficaci anche qualora il progetto non dovesse andare a buon fine.

Infobox 2

Sacom, produttrice e distributrice di prodotti per la nutrizione e la cura delle piante, nel 2013 ha perfezionato la costituzione di TSacom USA, Joint Venture con RON Transatlantic Holdings. TSacom, partecipata al 55% da Sacom e al 45% da Transacom Llc, ha consentito l’avvio della distribuzione dei prodotti Sacom sul mercato americano, uno tra i principali mercati di fruizione di fertilizzanti al mondo.

2.3 GREENFIELD

Una ulteriore modalità di ingresso nel mercato statunitense è rappresentata dagli investimenti cosiddetti *greenfield*, ossia l'apertura di un nuovo stabilimento produttivo sul suolo statunitense attraverso un investimento diretto, mediante la creazione *ex novo* di un'attività sul territorio. Gli investimenti *greenfield* rappresentano un'opportunità interessante in quanto beneficiano di specifici incentivi pubblici. Gli step necessari a svolgere questa operazione - senz'altro complessa - sono:

- Analisi strategica del mercato USA e del contesto competitivo con focus specifico sull'area di interesse per la nuova iniziativa;
- Discussione preliminare con la Economic Development Corporation dello Stato individuato;
- La selezione del sito anche sulla base della struttura del capitale a disposizione per il suo sviluppo oltre che della scelta del tipo di progetto (Build-to-Suit or Buy);
- Negoziazione del programma di incentivi con la EDO dello Stato selezionato;
- Fase esecutiva, che richiede la gestione del progetto di costruzione del sito e della struttura "capitale proprio/finanziamento del debito" e, infine, l'assistenza nella strutturazione del team americano.

AmCham è in contatto con una serie di *advisors*, sia legali che finanziari, con specifiche competenze in materia di investimenti internazionali. AmCham potrà dunque indirizzare le società interessate all'*advisor* che meglio risponda alle esigenze che sorgono nel contesto dell'investimento.

Infobox 3

Sofidel, gruppo cartario noto per il brand Regina. Ingresso nel mercato nel 2012, attraverso l'acquisizione di Cellynne, poi rinominata Sofidel America, attiva nel mercato Away-from-Home con tre stabilimenti: uno integrato in Florida (Haines City) e due di trasformazione, nel Wisconsin (Green Bay) e in Nevada (Henderson) – quest'ultimo trasferito a Las Vegas nel 2018.

Nel 2014 Sofidel intensifica la propria presenza aprendo un nuovo impianto di trasformazione a Tulsa, in Oklahoma, e potenziando quello in Nevada.

Nel 2015 Il Gruppo acquisisce dalla società Green Bay Converting Inc. un impianto di trasformazione in Wisconsin (ancora a Green Bay) e un fabbricato in Mississippi (Hattiesburg), di lì a poco destinato a ospitare un nuovo stabilimento di converting. Sempre nel 2015, Sofidel partecipa al programma federale SelectUSA, un progetto che ha lo scopo di favorire gli investimenti esteri negli Stati Uniti, e attiva il primo investimento greenfield nel nuovo continente a Circleville, in Ohio, su un terreno di oltre 280 acri in un importante snodo logistico

per gli operatori della distribuzione. Apre inoltre nuovi uffici a Philadelphia, in Pennsylvania, dove trasferisce il suo quartier generale americano.

Nel 2018, il Gruppo ha rafforzato la propria posizione negli USA annunciando un nuovo investimento in Oklahoma. Investimento complessivo sarà di circa 360 milioni di dollari nell'arco di tre anni (2018-2019-2020).

2.3.1 INCENTIVI

Negli Stati Uniti esistono molteplici programmi di incentivi a disposizione degli investitori stranieri, in costante evoluzione. Tra questi, a fronte di un atteggiamento di neutralità del Governo Federale, le autorità governative dei singoli Stati preposte all'attrazione dell'investimento straniero ('EDOs') offrono programmi di incentivazione, i cosiddetti *incentive and credit programs*, intesi a ridurre per un determinato periodo di tempo le imposte statali o locali, attraverso strumenti di fiscalità agevolata. Le EDOs statali hanno il compito di stabilire la misura dell'impatto economico e fiscale dell'investimento straniero e determinare l'interesse delle autorità statali a utilizzare risorse proprie per il conseguimento delle finalità sottese all'investimento. Elementi di valutazione sono: il valore dell'investimento, la creazione di posti di lavoro e il livello delle retribuzioni. In operazioni di questo genere sarà importante esaminare le possibili agevolazioni e incentivi offerti anche da istituzioni italiane, ad esempio tramite SIMEST, controllata da Cassa Depositi e Prestiti, specializzata nel supporto nel processo di internazionalizzazione delle imprese e nella realizzazione di investimenti all'estero.

Gli incentivi vengono normalmente corrisposti mediante *grants* e crediti fiscali. Si prenda ad esempio l'autorità governativa dello Stato dell'Alabama. Alle imprese che volessero installare un sito produttivo sul territorio dello Stato, viene riconosciuto un incentivo variabile a seconda dell'entità dell'investimento, che copra parte dei costi sostenuti al fine di rendere adatto alla costruzione il luogo scelto per la costruzione del sito produttivo. In aggiunta, lo stato dell'Alabama fornisce crediti fiscali alle aziende che sostengano determinate voci di spesa. Crediti fiscali sorgono, ad esempio, da nuove assunzioni e investimenti in progetti che creano nuovi posti di lavoro.

2.3.2 COSTI LEGALI

La struttura dei costi per consulenze legali negli Stati Uniti è differente da quella abituale in Italia. Negli Stati Uniti gli uffici legali hanno tariffe estremamente importanti, a fronte comunque di un'attività di supporto e consulenza molto ampia. Inoltre, per definizione un'attività comporta il rischio di contenzioso e farsi trovare impreparati sarebbe un errore; mentre le tempistiche processuali sono molto più brevi, i costi legali da affrontare in caso di contenziosi si dimostrano più elevati in confronto a quelli italiani. Questo esempio è particolarmente rilevante al fine di comprendere che la nuova realtà creata sul territorio americano dovrà operare immergendosi nella mentalità locale e non semplicemente (ma erroneamente) riflettere la cultura e le abitudini della casa madre italiana.

2.3.3 COSTITUZIONE DELLA SOCIETÀ

Negli USA i tempi di costituzione di una società variano normalmente tra le 24 e le 48 ore dal deposito dell'atto costitutivo, senza necessità della presenza di un notaio. Le brevi tempistiche di costituzione non devono però ingannare poiché è importante tenere presente che gli USA sono un Paese con una burocrazia complessa. Le società americane possono essere inquadrare come segue:

- Partnership: General Partnership, Limited Liability Partnership, Limited Liability Limited Partnership, Limited Partnership (c.d. "LP" Simili alle società in accomandita semplice);
- Limited Liability Company (c.d. "LLC" Simili alle società a responsabilità limitata);
- Corporation: S-Corporation, C-Corporation (c.d. "Inc." o "Corp" – La forma più tradizionale e corrisponde alle società per azioni).

In estrema sintesi, le Partnership sono equiparabili alle società di persone italiane, le Corporation alle società di capitali mentre le LLC rappresentano una sorta di ibrido. L'operatore straniero ricorre usualmente al modello della Corporation. Le due forme societarie più utilizzate sono le Corporation e le LLC.

In linea di massima, la LLC può essere gestita con maggiore flessibilità e le formalità sono generalmente minori di quelli della Corporation (e.g. per una LLC la legge non richiede le formalità annuali quali, ad esempio, assemblee, elezioni annuali di directors e officers).

I costi per la costituzione di LLC e Corporation sono simili, sebbene leggermente più alti per la seconda.

La scelta tra le forme societarie è molto spesso orientata da scelte di pianificazione fiscale.

Negli USA il bilancio non viene depositato, ma rimane un documento interno alla società. Non esiste un documento quale una visura societaria italiana ma, a seconda di come sono regolati i diversi *Secretary of State*, è possibile reperire informazioni societarie, più o meno generali, direttamente online.

2.4 M&A

Naturalmente uno degli strumenti più utilizzati dalle imprese estere che intendono investire negli USA consiste nel ricorso a operazioni di M&A, ovvero attraverso fusioni o acquisizioni con o di realtà americane. Si tratta di un percorso che molto spesso le aziende italiane scelgono, piuttosto che puntare su una crescita diretta nel nuovo mercato americano. Gli obiettivi che vengono perseguiti da una impresa mediante l'acquisizione di un'azienda negli USA possono variare: dalle acquisizioni di tipo strategico che mirano a sfruttare le sinergie tra società acquirente e la target, alle acquisizioni come strumento di ingresso nel mercato statunitense, attraverso il controllo di un'azienda già avviata e con una struttura commerciale preparata alle realtà del mercato locale.

Infobox 4

Umbr Cuscinetti SpA. Leader mondiale nella produzione di viti a ricircolo di sfere nel settore aeronautico, nel 1999 la società acquista la società americana Northwest Gears, in Everett, nello stato di Washington, che più tardi prende il nome di Umbr Cuscinetti Inc. Nel 2012, la società ha allargato lo stabilimento, raddoppiando la forza lavoro a 200 dipendenti.

2.4.1 FINANCIAL ADVISOR

Quando un'azienda è interessata all'acquisto di una realtà statunitense l'assistenza di un consulente strategico e finanziario ai fini dell'individuazione e della valutazione di potenziali target si può rivelare estremamente utile. Ciò accade soprattutto quando è necessario ricercare anche il capitale per la realizzazione dell'operazione (specialmente quelle di una certa consistenza economica). Il consulente può inoltre fornire utili informazioni anche in merito al settore industriale nel quale si intende investire.

La scelta corretta di un *advisor* finanziario è un passaggio fondamentale per la buona riuscita di un'acquisizione. Al fine di poter eseguire operazioni di M&A negli USA, è richiesto agli *advisor* finanziari di possedere alcune specifiche autorizzazioni, rilasciate dagli organi competenti statunitensi. La scelta errata di un *advisor* sprovvisto di tali autorizzazioni può compromettere la buona riuscita dell'operazione.

2.4.2 STRUTTURA DELL'ACQUISIZIONE

Anche compiere un'adeguata analisi della struttura commerciale, giuridica e fiscale per l'operazione di acquisto o di fusione è di fondamentale importanza. La scelta di una struttura piuttosto che un'altra può avere conseguenze significative non soltanto in termini commerciali, ma anche per quel che riguarda il trattamento fiscale dell'operazione. Negli USA, tale analisi viene normalmente compiuta dai consulenti legali che offrono diversi servizi che in Italia sono tipicamente svolti da altri professionisti (e.g. commercialisti).

2.4.3 TAPPE

Le operazioni di M&A seguono, normalmente, un iter abbastanza standard

- Scambio preliminare di informazioni chiave. In questa fase le parti si scambiano informazioni (spesso riservate) al fine di valutare la fattibilità e la convenienza dell'operazione. Quando questo avviene, è sempre opportuno sottoscrivere un accordo di riservatezza per tutelarsi dalla divulgazione a terzi (accordo che è bene resti valido anche qualora l'operazione non dovesse andare a buon fine).
- Lettera di intenti. Superata la fase meramente informativa, di frequente le parti predispongono una lettera di intenti con la quale definiscono i punti essenziali della futura operazione.

Di regola, le LOI non sono vincolanti salvo per talune previsioni (e.g. confidenzialità, due diligence, esclusività, legge applicabile, ripartizioni di spese e costi, break-up fee).

- Due diligence. L'attività di due diligence (che sia contabile, fiscale, legale, ESG) è fondamentale in quanto permette al potenziale acquirente di prendere coscienza della reale consistenza della target oggetto dell'operazione.
- Accordi vincolanti. Si tratta di accordi estremamente complessi e sofisticati con i quali le parti definiscono l'intero perimetro dei reciproci diritti e impegni.
- Closing e post-closing. Anche successivamente al closing (esecuzione) dell'operazione, è possibile che le parti debbano concordare e perfezionare ulteriori azioni, quali ad esempio il possibile adeguamento del prezzo pattuito, oppure l'implementazione di procedure o best practice di governance societaria.

2.4.4 RESTRIZIONI

Gli Stati Uniti hanno sempre favorito gli investimenti esteri, accogliendo gli imprenditori stranieri attraverso un trattamento equo e non discriminatorio, fatta eccezione per alcuni settori considerati "sensibili". Tuttavia, le crescenti preoccupazioni circa il rischio di perdita del "primato" degli Stati Uniti nei settori più innovativi, ma anche di possibile esportazione delle tecnologie verso Paesi "non amici" stanno sempre di più rafforzando le resistenze all'accesso di imprese estere alle conoscenze tecnologiche americane. Allo stesso tempo, l'accesso al mercato USA di prodotti realizzati all'estero espone in maniera crescente alla concorrenza internazionale anche le aziende americane che sono radicate in settori ritenuti strategici. In particolare, in comparti quali la meccanica di precisione e l'industria aerospaziale, caratterizzati da una possibile applicazione anche militare.

3. VISA

Nei processi di investimento Italia-USA è fondamentale prendere in considerazione le normative relative all'immigrazione, anche temporanea, negli Stati Uniti alla luce delle normative applicabili emanate dal Dipartimento di Stato, a seguito anche della Presidential Proclamation 10143 dell'Amministrazione statunitense del 25 gennaio 2021 (Travel Ban), che regola gli arrivi di viaggiatori provenienti da Area Schengen, Regno Unito, Irlanda, Brasile, Cina, Sud Africa.

Questi viaggiatori, infatti, devono munirsi di una autorizzazione particolare denominata National Interest Exception (NIE) che permette loro di entrare negli USA provenendo dai Paesi soggetti al Travel Ban.

L'autorizzazione NIE dovrà essere richiesta, unicamente via mail, al Consolato di competenza territoriale del richiedente allegando alla stessa documenti e informazioni che provino che il viaggio che si dovrà intraprendere ricopre un "Interesse Nazionale" per gli Stati Uniti. Solo chi ha già un ESTA o un visto valido può richiedere la NIE e il richiedente dovrà essenzialmente trovarsi fuori dal territorio USA al momento dell'invio della richiesta. L'Interesse Nazionale è dimostrabile attraverso documenti che attestino benefici economici (investimenti), sociali (assunzione di personale) o fiscali per gli USA o per aziende operanti fisicamente sul territorio statunitense.

I Consolati in Italia attualmente impiegano dai 60 ai 90 giorni per approvare, o negare, una richiesta NIE. Qualora fosse approvata, questa varrà per 12 mesi per ingressi multipli (*multiple entries*), purché le motivazioni degli ingressi in USA successivi al primo coincidano con le motivazioni addotte per la richiesta originale.

Qualora si decidesse invece di richiedere un visto per entrare in USA, questo verrà rilasciato solo se si proverà che la richiesta ricopre un Interesse Nazionale.

La scelta del visto corretto (business o lavoro) e la procedura per ottenerlo devono da sempre - e in particolare in questo momento - essere considerate come una priorità nei progetti aziendali di espansione nel mercato USA. Questi aspetti, se sottovalutati dalle aziende e dalle persone che devono recarsi negli Stati Uniti per business, possono generare danni economici anche rilevanti.

I visti maggiormente richiesti da imprenditori e investitori sono i seguenti:

B1: BUSINESS

Sono visti per affari. Il B1 è dedicato a chi viaggia per affari (conferenze, visite a clienti, ecc.). Questi visti valgono per una permanenza in USA non superiore ai 6 mesi o 180 giorni. A chi detiene il visto B1 non è concesso lavorare o essere remunerato in alcun modo da qualsiasi azienda, organizzazione o ente statunitense. Il visto B1 richiede un colloquio in presenza presso il Consolato USA durante il quale si dovranno esibire documenti e informazioni che comprovino la reale necessità del visto e dell'Interesse Nazionale. I tempi di attesa per un colloquio, attualmente, si aggirano intorno ai 4-5 mesi, si può però richiedere un colloquio urgente, motivando la richiesta.

E1- E2: TREATY TRADER – TREATY INVESTOR

Il visto E1 permette di entrare negli USA solo «per esercitare un commercio considerevole» e a condizione che l'azienda italiana detenga oltre il 50% dell'azienda USA a cui si farà riferimento nella documentazione da allegare alla richiesta del visto. Il visto E2 invece è riservato «esclusivamente per sviluppare e dirigere le attività di un'impresa» in cui si è investito. Anche per questo visto è necessario che l'azienda italiana che trasferisce il dipendente detenga almeno il 50% dell'azienda USA. La validità di questo visto va da 3 a 5 anni e permette al detentore di lavorare legalmente in USA ed essere remunerato direttamente dall'azienda USA per il periodo di validità del visto. La documentazione da presentare al Consolato di Roma (unico preposto per gestire questo tipo di visti) è alquanto corposa e comprende informazioni sull'azienda statunitense, sull'azienda italiana e sul richiedente il visto. I tempi di attesa per il colloquio obbligatorio vanno dai 3 ai 5 mesi.

L1-A – L1-B INTRACOMPANY TRANSFEREE

Questa tipologia di visti prevede il trasferimento temporaneo di lavoratori da un'azienda italiana a un'azienda americana che deve essere una filiale (o appartenente allo stesso Gruppo) dell'azienda italiana. L1-A – per persona trasferita all'interno della stessa compagnia o Gruppo con mansioni manageriali, direttive. Ha validità generale di 3 anni, rinnovabili per 2 anni se approvati dall'Immigration Office. L1-B per persona trasferita all'interno della stessa azienda o Gruppo con mansioni di lavoro specializzato, supervisore. La procedura è più lunga dei visti precedenti e richiede l'approvazione della *Petition* da parte dell'USCIS (*United States Citizens and Immigration Services*) in USA trasferendo all'ufficio preposto in USA tutti i documenti richiesti. Se la *Petition* viene approvata, solitamente dopo circa 2-3 mesi, si può richiedere colloquio (obbligatorio) presso il Consolato statunitense in Italia che potrà approvare o negare il visto nonostante si abbia l'approvazione della *Petition*. I visti L sono considerati "dual intent" ovvero sono considerati una porta di ingresso per richiedere poi il "change of status" per la richiesta di *Permanent Residence* (Green Card) negli USA.



4. IL RUOLO DI AMCHAM ITALY

Il processo di internazionalizzazione del business in USA richiede una precisa conoscenza del mercato di destinazione, un'accurata pianificazione e un'esperta attuazione.

A tal riguardo, AmCham si pone come interlocutore privilegiato nello sviluppo di attività di business negli USA, mettendo a disposizione la propria expertise per supportare le realtà che vogliono espandere il proprio business sul suolo americano.

AmCham Italy, attraverso un team di professionisti interni ed esterni, di comprovata esperienza del mercato USA, sviluppa progetti tailor-made secondo le specifiche richieste delle aziende. Il team predispone un documento consuntivo che riporta i risultati dell'analisi del mercato di riferimento, della ricerca di importatori e distributori sul territorio nazionale, degli incentivi federali, statali e di contea, dei costi del personale e delle utilities, per quelle aziende italiane che desiderano avviare una unità produttiva in USA.

Inoltre, viste le varie e complicate norme che regolano l'immigrazione negli USA, AmCham può supportare le aziende italiane nelle relative pratiche, indirizzandole a professionisti di comprovata esperienza al fine di predisporre tutta la documentazione necessaria entro i termini previsti dalle necessità di business.

Infine, l'area di Business Services può supportare l'azienda italiana con progetti di espansione in USA basati sull'acquisizione di imprese americane già operanti sul territorio. In questo ambito AmCham potrà fornire all'azienda interessata una short list di aziende, comprensiva di dati commerciali, economici e reputazionali, che potrebbero essere target di un processo di M&A.

5 APPENDIX 1

5.1 CLASSIFICAZIONE GIURIDICA E REGIME DI TASSAZIONE

La classificazione giuridica della società permette di individuare come l'attività di impresa debba essere tassata negli Stati Uniti.

- **Corporations:** il reddito è tassato in capo alla società (a meno che si opti, al ricorrere di alcune condizioni, per trattare la corporation come una S-corp i.e. trasparente).
- **Limited Liabilities Companies:** Una LLC non viene tassata direttamente ma lo sono invece i suoi soci (i.e. membri) sulla base degli utili della società, anche in assenza di una effettiva loro distribuzione. Il membro estero di una LLC sarà chiamato ad adempiere alcuni obblighi dichiarativi e di pagamento negli Stati Uniti. Una LLC può optare per un diverso status fiscale e.g. una LLC con due partner è di default trasparente ai fini fiscali ma può optare per non esserlo, diventando un'entità soggetta a tassazione su base individuale, al pari delle corporation.
- **Partnership:** richiede almeno due partner ed è fiscalmente trasparente ai fini Americani.
- **Sole Proprietorship/Disregarded Entity ("DE"):** sono considerate divisioni, come tali non distinte rispetto all'impresa di cui fanno parte (almeno sotto il profilo fiscale).

Per completezza si segnala che un soggetto non residente potrebbe decidere di svolgere un'attività negli Stati Uniti per il tramite di una **stabile organizzazione ("Permanent Establishment, PE")**. La stabile organizzazione consiste in una "finzione" giuridica, che comporta l'individuazione di un'entità attrattiva dei redditi prodotti negli Stati Uniti da un soggetto non residente. Una PE genericamente verrà tassata in US sulla base del reddito ivi realizzato. La PE sarà inoltre soggetta a *branch profit tax* in US.

5.1.1 SISTEMA DI TASSAZIONE NEGLI STATI UNITI

In via generale, è assoggettata alla giurisdizione fiscale degli Stati Uniti sulla base del reddito ovunque prodotto (i.e. worldwide income taxation) ciascuna persona fisica o giuridica che sia una "US person". Quest'ultima categoria ricomprende: (i) cittadini americani, residenti fiscali e possessori della green card, (ii) società (e.g. corporations) e partnership costituite ovvero organizzate negli Stati Uniti, (iii) trusts e patrimoni (estates) con certi legami con gli Stati Uniti.

Al contrario, l'imposizione del reddito delle *Non-US persons* si basa sul principio di "territorialità", dunque dipende (i) dal fatto che il reddito abbia un certo grado di connessione (il c.d. "nexus") con gli Stati Uniti e (ii) dal livello ovvero grado di presenza della persona nel territorio degli Stati Uniti.

Di seguito si elencano le regole generali per individuare la fonte del reddito:

- **Interessi passivi:** US vs Non-US Status del debitore - anche per pagamenti in garanzia
- **Dividendi:** US vs Non-US Status dell'emittente lo strumento di *equity*.
- **Royalties:** Luogo in cui l'intellectual property ("IP") è utilizzato.
- **Servizi:** Luogo di svolgimento della prestazione.
- **Plusvalenze:** In genere, US vs Non-US Status del venditore.

5.1.2 LE ALIQUOTE

Il regime fiscale degli Stati Uniti è basato su un sistema che prevede tre livelli di tassazione: federale, statale e locale. In via generale dunque, assieme alle imposte federali vanno considerate le imposte statali e locali (e.g. New York City).

L'imposta sul reddito a livello federale (corporate tax) è attualmente pari al 21%. Tale quadro potrebbe essere soggetto a cambiamenti, considerato che il Governo Biden ha dichiarato di voler re-inserire nell'ordinamento diverse disposizioni fiscali vigenti ante Riforma Trump. A tal fine, tra le varie proposte ci sarebbe un aumento dell'aliquota a livello federale dal 21% al 28% e la re-introduzione della *Alternative Minimum Tax*. Si segnala che le proposte del Governo Biden sono ancora in fase di elaborazione e, dunque, non sono ancora in vigore. Per avere maggior certezza in tal senso, occorrerà attendere che le proposte fiscali diventino legge, atteso che potrebbero subire modifiche.

A livello statale, l'imposizione fiscale varia da Stato a Stato (può variare da 0% del Nevada a circa il 10% Massachusetts). La ripartizione della potestà impositiva tra i vari Stati si basa generalmente sul grado di connessione, ovvero "nexus" con un dato Stato e può basarsi su vari fattori quali vendite oppure il valore della proprietà ovvero personale dipendente presente in un dato Stato. Inoltre, gli Stati richiedono il pagamento di una tassa sulle vendite che hanno luogo nello Stato (c.d. "Sales Tax").

Si segnala che non sussistono regole uniformi tra gli Stati per quanto riguarda l'eventuale responsabilità fiscale statale; in alcuni casi, possono essere imposti significativi obblighi fiscali statali anche se esistono limitati o nessun obbligo fiscale federale statunitense. Inoltre, i trattati US in vigore con le altre Nazioni generalmente non si applicano alla tassazione statale, a meno che questa non sia specificatamente menzionata nel trattato oppure se uno Stato segue volontariamente le disposizioni del trattato.

5.1.3 ALTRI TEMI FISCALI

IL CONSOLIDATO FISCALE NEGLI STATI UNITI

Il consolidato fiscale è uno strumento per mezzo del quale le società o gli enti controllanti, che rispettino determinati requisiti di controllo, possono determinare un unico reddito imponibile di gruppo. I Gruppi di società americane direttamente o indirettamente controllati in misura

pari o superiore all'80% da una controllante U.S. possono aderire a un consolidato fiscale. In particolare, il controllo all'80% deve riferirsi ai diritti di voto e al valore – si noti, che le *Partnerships* e *foreign corporations* “interrompono” la catena.

BEAT, GILTI E FDII

La riforma fiscale US intervenuta il 22 dicembre 2017, c.d. *Tax Cuts and Jobs Act* ovvero “Riforma Trump” ha introdotto specifiche norme antiabuso (di seguito brevemente accennate) che potrebbero aumentare i costi associati al “fare impresa” negli Stati Uniti.

La BEAT (Base Erosion Antiabuse Tax) è una minimum tax (attualmente pari al 10% su una base imponibile stimata) a carico delle società residenti negli US che, insieme alle loro consociate, (i) hanno entrate lorde medie annuali di almeno 500 milioni di dollari e che (ii) realizzano pagamenti a parti correlate non residenti in US che costituiscono il 3% (2% per certe banche e commercianti di titoli) o più di tutte le loro spese deducibili, a parte certe eccezioni.

La GILTI (Global Intangible Law Tax Income) è un regime di tassazione per trasparenza in capo alla controllante residente negli Stati Uniti dei redditi attribuibili agli intangibles, determinato sulla base di uno specifico meccanismo di calcolo.

La FDII (Foreign Derived Intangibles Income) è una deduzione del 37,5% sulla quota di reddito relativo a ricavi da fonte estera, che ecceda un ammontare definito di profitto stimato.

5.2 HUMAN RESOURCES - CENNI

La forza lavoro americana si classifica come una delle più qualificate, produttive e innovative del mondo. Una considerazione chiave per svolgere un'attività commerciale negli Stati Uniti è la disponibilità di competenze della manodopera di altissimo livello tecnico, così come i tassi salariali locali applicabili.

Il lavoro è disciplinato da statuti e regolamenti sia a livello federale che statale, e questi sono generalmente applicabili sia ai datori di lavoro statunitensi che a datori di lavoro stranieri.

Il Dipartimento del Lavoro degli Stati Uniti regola le condizioni sul posto di lavoro a livello federale e ogni Stato ha il proprio dipartimento di lavoro che si occupa delle questioni a livello locale. Anche i sindacati giocano un ruolo fondamentale nel rappresentare i migliori interessi della forza lavoro e nello stabilire condizioni di lavoro favorevoli, anche se rappresentano solo una piccola percentuale dei lavoratori del settore privato negli Stati Uniti.

PRINCIPALI CONDIZIONI D'IMPIEGO

I dipendenti statunitensi hanno diritti relativamente limitati nel contesto delle risoluzioni dei contratti di lavoro rispetto a molte altre nazioni. La ragione principale di ciò è la regola dell'occupazione “*at-will*”.



Tale regola prevede che un datore di lavoro americano sia generalmente libero di licenziare un dipendente per qualsiasi motivo (eccetto che per alcuni motivi quali quelli discriminatori, ecc.), senza preavviso e in qualsiasi momento.

IDONEITÀ ALL'IMPIEGO

I datori di lavoro devono compilare un modulo di verifica dell'idoneità al lavoro (Modulo I 9) ed esaminare la documentazione ammissibile fornita dal dipendente al fine di confermare la cittadinanza del dipendente o l'idoneità a lavorare negli Stati Uniti.

DIPENDENTI STRANIERI

Come visto in precedenza i dipendenti che sono assegnati dal loro paese d'origine agli Stati Uniti per avviare una nuova operazione o attività negli Stati Uniti o, in ogni caso, per lavorare negli Stati Uniti potrebbero necessitare di un visto d'impiego e devono consultare un avvocato specializzato in diritto dell'immigrazione negli Stati Uniti. Inoltre, vi sono implicazioni fiscali per gli espatriati sia nel paese d'origine che in quello ospitante, sia per il dipendente che per il datore di lavoro.

CLASSIFICAZIONE CONTRATTUALE

È importante assicurare la corretta classificazione degli individui (i.e. come lavoratori dipendenti o indipendenti). Il sito dell'autorità fiscale federale detta delle linee guida al fine di assistere i datori di lavoro. Si noti che un errato inquadramento del lavoratore può comportare conseguenze fiscali e normative. Inoltre, i dipendenti sono altresì classificati in base alla loro idoneità al pagamento degli straordinari come "esente" (non ha diritto al lavoro straordinario) o "non esente" (avente diritto alla retribuzione degli straordinari). A tal fine, si raccomanda la consultazione dei regolamenti federali e statali per la corretta classificazione.

PARI OPPORTUNITÀ DI LAVORO

Ci sono leggi federali e statali che proibiscono la discriminazione del datore di lavoro basata su razza, colore, origine nazionale, sesso, religione, età e disabilità.

STANDARD DI SALUTE E SICUREZZA

I regolamenti federali e statali richiedono ai datori di lavoro di fornire un ambiente di lavoro privo di pericoli e di rispettare gli standard di salute e sicurezza specifici dell'attività svolta.

SALARIO MINIMO

Il governo federale degli Stati Uniti impone un salario minimo e molte giurisdizioni statali e locali hanno tassi che generalmente superano il requisito federale. Si applicano anche varie eccezioni, per esempio agli studenti a tempo pieno, ai giovani sotto i vent'anni di età, i dipendenti "con mancia", e così via. Ci sono anche regolamenti federali e statali che regolano gli straordinari.

FRINGE BENEFIT

I fringe benefit includono tipicamente un piano di assistenza sanitaria, un piano dentistico, un piano di pensionamento, ferie pagate e feste pagate. Altri benefici comuni includono l'invalidità, piani di assicurazione sulla vita e altri benefici.

ASSICURAZIONE SANITARIA

Il sistema sanitario statunitense si basa fortemente sull'assicurazione sanitaria privata che è la fonte primaria di copertura per la maggior parte degli americani. Circa il 60% degli americani ottiene l'assicurazione sanitaria attraverso il proprio datore di lavoro. È quindi comune fornire un piano di assicurazione sanitaria di gruppo sponsorizzato dal datore di lavoro come parte del pacchetto di benefici per i dipendenti. Il datore di lavoro tipicamente dà un contributo sostanziale al costo della copertura, circa il 75-85% del premio assicurativo.

Il dipendente paga il saldo del premio, di solito su una base pre-tassa.

PIANI PENSIONISTICI

Il governo federale fornisce incentivi ai datori di lavoro per fornire benefici pensionistici ai dipendenti. Al datore di lavoro è consentita una deduzione fiscale per i contributi versati a un fondo pensione e la responsabilità fiscale del dipendente sarà differita fino a quando il beneficio è pagato. I datori di lavoro hanno generalmente due tipi di piani disponibili.

Il piano più comune è il piano a contribuzione definita, comunemente noto negli Stati Uniti come '401(k) plan', in cui i contributi del datore di lavoro (se presenti) sono distribuiti tra i conti separati dei dipendenti partecipanti, che possono anche contribuire ai loro rispettivi conti. I guadagni o le perdite di investimento e lo storico dei contributi influenzeranno il valore del conto pensionistico del lavoratore, ma non influiranno sui contributi del datore di lavoro, dato che il datore di lavoro non è obbligato a fornire alcun livello specifico di beneficio nel piano.

Il secondo è il piano a benefici definiti, al quale il datore di lavoro contribuisce per coprire l'importo del reddito pensionistico dovuto ai dipendenti in pensione (che varia in base agli anni di servizio, al salario medio e/o ad altri fattori). Qualsiasi guadagno o perdita di investimento non influenzerà l'importo dei benefici pagati ai partecipanti ma inciderà sull'importo che un datore di lavoro deve contribuire per coprire il suo obbligo.

FERIE

I datori di lavoro generalmente garantiscono ai loro dipendenti a tempo indeterminato un periodo di ferie pagate per tutte o per la maggior parte delle dieci feste federali. È consuetudine che i datori di lavoro permettano la maggior parte di queste festività a prescindere da qualsiasi requisito legale. Per quanto riguarda la restante parte dei giorni festivi – le politiche sulle ferie di solito hanno un tasso di maturazione basato sulla lunghezza del servizio. Questi tassi variano ampiamente in base al settore in cui opera la società e alla qualificazione del dipendente, e possono prevedere fino a 10, 15, 20 o anche più giorni di ferie.



GIORNI DI MALATTIA

Molte aziende permettono ai dipendenti di accumulare “assenze per malattia”, che permettono ai dipendenti di assentarsi dal lavoro durante i periodi di malattia temporanea. I tassi di congedo per malattia possono variare, ma è una pratica abbastanza comune offrire ai dipendenti 6 giorni di congedo per malattia all'anno.

FAMILY LEAVE

I dipendenti eleggibili hanno diritto a prendere un congedo, non retribuito, che garantisca il mantenimento del posto di lavoro, per specifici motivi familiari e medici al fine di aiutare gli individui a bilanciare il lavoro e le responsabilità familiari.

ASSICURAZIONE MEDICA SUL LAVORO

Tale forma di assicurazione fornisce cure mediche a spese dell'azienda per i dipendenti che subiscono un infortunio nel corso del proprio lavoro. Nella maggioranza degli Stati, le imprese oltre ad una certa dimensione minima sono tenute ad avere questa copertura assicurativa attraverso una società terza, su base auto-assicurata, o attraverso un programma statale di assicurazione per l'indennizzo dei lavoratori.

PAYROLL TAX

I regolamenti federali e statali richiedono ai datori di lavoro di ritenere e versare le imposte sul reddito e sulla sicurezza sociale alle rispettive agenzie governative e di presentare regolarmente le dichiarazioni dei contributi salariali. È comune negli Stati Uniti esternalizzare l'elaborazione del libro paga a un fornitore esterno di servizi paghe.

Penalità a livello federale e statale possono insorgere in caso di omissione della ritenuta fiscale e della comunicazione dei salari pagati a un dipendente.

6 APPENDIX 2

MODALITÀ DI INGRESSO NEGLI STATI UNITI

L'azienda italiana intenzionata a sbarcare sul territorio americano dovrà affrontare una serie di step tecnici che si differenziano a seconda di quale sia la modalità di ingresso selezionata.

In tale prospettiva risulta rilevante evidenziare come diverse modalità di ingresso presentano diverse metodologie di attuazione e, di conseguenza, diversi costi in termini di advisors finanziari, advisors legali, documentazione e permessi necessari, tempistiche. Le modalità si differenziano altresì in termini di efficacia di vendita, marginalità, presidio del territorio e dei consumatori finali.

Di seguito vengono dettagliati gli step tecnici per ciascuna delle modalità di ingresso descritte nei paragrafi precedenti.

6.1 DISTRIBUZIONE

Al fine di vendere i propri prodotti negli Stati Uniti, non vi sono particolari adempimenti normativi da assolvere, ma si deve ottemperare alla compilazione di alcuni documenti al momento della spedizione della merce, che sarà soggetta a dazi e controlli doganali.

Una verifica preliminare deve essere attuata sulla conformità dei prodotti e se rientrano nell'ambito delle *Import Rejection Laws* e delle barriere commerciali in vigore, ideate allo specifico fine di proteggere le imprese statunitensi dalla concorrenza estera.

In assenza di particolari criticità, si può procedere alla spedizione della merce negli Stati Uniti. Entro 15 giorni dalla data di arrivo al porto di entrata, devono essere forniti i seguenti documenti necessari per l'importazione alla dogana statunitense *Customs and Border Protection* (CBP):

- dichiarazione doganale;
- dichiarazione giustificativa di ingresso;
- bolla di accompagnamento, che certifichi il paese d'origine delle merci spedite;
- polizza di carico e lettera del veicolo rilasciata dal corriere;
- fattura commerciale o pro forma in lingua inglese: dovrà contenere, tra le altre cose, la descrizione del prodotto e il suo valore, al fine di calcolare i dazi di importazione;
- eventuali licenze necessarie: accertarsi se per i prodotti importati vige la necessità di avere una licenza. tra i prodotti che la richiedono figurano prodotti alimentari, cosmetici e forniture mediche;
- "power of attorney" per spedizioni dal valore superiore a \$ 100,000 o per prodotti soggetti

a restrizioni, tramite cui il mittente delega il distributore o la società di spedizione allo sdoganamento della merce in oggetto.

Tali documenti dovranno essere trasmessi attraverso la piattaforma *Automated Broker Interface*². Una volta prodotta tutta la documentazione, devono essere pagati i dazi doganali per spedizioni il cui valore in fattura è superiore a \$ 800 (fatta eccezione per merci soggette ai controlli di enti governativi), e la merce può sbarcare negli USA. I dazi saranno calcolati sulla base della categoria di beni importati, coerentemente con il tariffario US Harmonized Tariff Schedule. Una dichiarazione riassuntiva deve essere prodotta successivamente allo sdoganamento.

6.2 SOCIETÀ COMMERCIALE / JOINT VENTURE

Nonostante la vendita diretta possa risultare, ad un primo approccio, un metodo relativamente semplice ed economicamente vantaggioso, in quanto consente di incassare quanto guadagnato senza doverlo dividere con altri soggetti, esistono tuttavia numerosi aspetti negativi, che dovrebbero essere presi in seria considerazione prima di decidere la modalità con cui entrare nel mercato statunitense.

Da un punto di vista prettamente commerciale, vale la pena sottolineare come più volte i consumatori americani abbiano mostrato diffidenza verso prodotti stranieri, per i quali non sia stato garantito un adeguato servizio di assistenza post-vendita in loco.

Da un punto di vista più strettamente legale, invece, è possibile individuare due ulteriori aspetti, potenzialmente rischiosi per chi desidera procedere con la vendita diretta dei propri prodotti:

- la concreta possibilità di essere soggetti alla giurisdizione dei tribunali statunitensi;
- l'impossibilità di limitare l'esposizione della propria azienda in caso di condanna in giudizio per eventuali danni causati dai prodotti venduti in territorio americano.

Per questo, una modalità di ingresso alternativa nel mercato statunitense è rappresentata dalla costituzione di una società commerciale in loco, una filiale di diritto americano con finalità puramente commerciali, che si occupi della distribuzione e della vendita dei prodotti negli Stati Uniti.

Tramite l'apertura di una consociata, l'azienda italiana potrà trasferirvi tutte le attività di vendita dei propri prodotti in territorio statunitense ed evitare, altresì, che la società madre sia soggetta alla giurisdizione locale. Infatti il possesso del 100% delle azioni della consociata statunitense

2. <https://www.cbp.gov/trade/acs/abi/contact-info>

non comporta, di per sé, l'assoggettamento dell'azienda straniera alla giurisdizione dei tribunali statunitensi. Di regola, agli eventuali creditori statunitensi non è consentito agire nei confronti dell'azienda straniera per diritti vantati verso la consociata statunitense, sebbene quest'ultima risulti interamente posseduta dall'azienda straniera.

I passi necessari per aprire una consociata negli Stati Uniti sono i seguenti:

- **Preparazione del business plan:** è sempre consigliato valutare a priori la fattibilità economica del progetto, indagando a fondo il mercato statunitense e studiando la redditività del progetto;
- **Richiesta del visto per investitori E-2:** al fine di aprire una consociata, occorre specificare che tipo di investimento si vuole compiere e tale investimento deve essere ritenuto "substantial", ovvero idoneo a far presumere la buona riuscita del progetto. Non è richiesta alcuna sponsorizzazione da parte di un cittadino o azienda americana;
- **Scelta di una tipologia di società di diritto americano:** la tipologia di società deve offrire il giusto equilibrio tra tutele legali e vantaggi (es. fiscali). Prima di avviare definitivamente l'attività bisogna richiedere al fisco americano l'*Internal Revenue Service*, quello che in Italia corrisponde al codice identificativo dell'azienda.
- **Registrare il nome dell'attività:** a seconda della struttura e dell'ubicazione dell'azienda, lo Stato potrebbe richiedere la registrazione del nome;
- **Registrare l'attività per renderla un'entità giuridica distinta:** le modalità e il luogo in cui è necessario registrarsi dipendono dalla struttura e dall'ubicazione dell'attività;
- **Ottenere un numero di identificazione fiscale:** (i) *Federal tax ID number (Employer Identification Number)* è necessario per poter pagare le tasse federali, assumere dipendenti, aprire un conto bancario e richiedere licenze e permessi commerciali; (ii) *State tax ID number* direttamente correlato al fatto che la società debba pagare o meno le tasse statali;
- **Ottenimento di licenze e permessi da agenzie federali e statali:** per alcune tipologie di attività specifiche come elencato nella seguente tabella:

Attività	Descrizione	Agenzia
Agricoltura	Importazione o trasporto di animali, prodotti animali, prodotti biologici, biotecnologici o piante attraverso il confine di stato	U.S. Department of Agriculture
Bevande alcoliche	Produzione all'ingrosso, importazione o vendita di bevande alcoliche al dettaglio	Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau Local Alcohol Beverage Control Board
Aviazione	Utilizzo di aeromobili, trasporto di merci o persone via aerea o manutenzione di aeromobili	Federal Aviation Administration
Armi da fuoco, munizioni e esplosivi	Produzione, commercio o importazione di armi da fuoco, munizioni ed esplosivi	Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives
Caccia e pesca	Attività legate alla fauna selvatica, inclusa l'importazione o l'esportazione di fauna selvatica e prodotti derivati	U.S. Fish and Wildlife Service
Pesca commerciale	Attività di pesca commerciale di qualsiasi tipo	National Oceanic and Atmospheric Administration Fisheries Service
Transporto marittimo	Transporto marittimo o spedizione di merci via mare	Federal Maritime Commission
Estrazione mineraria e perforazione	Perforazione di gas naturale, petrolio o altre risorse minerali su terre federali	Bureau of Safety and Environmental Enforcement
Energia nucleare	Produzione di energia nucleare commerciale, impianti per il ciclo del combustibile o distribuzione e smaltimento di materiali nucleari	U.S. Nuclear Regulatory Commission
Trasmissioni radiofoniche e televisive	Trasmissione di informazioni tramite radio, televisione, cavo o satellite	Federal Communications Commission
Trasporti e logistica	Gestione di veicoli pesanti o di grandi dimensioni. I permessi per veicoli di grandi dimensioni e sovrappeso sono rilasciati dal governo dello stato, ma il Dipartimento dei trasporti degli Stati Uniti può indirizzare all'ufficio statale corretto	U.S. Department of Transportation

- **Apertura di un conto bancario aziendale;**
- **Ottenimento di un'assicurazione aziendale:** il governo federale richiede che ogni azienda con dipendenti disponga di un'assicurazione per la retribuzione, disoccupazione e invalidità dei lavoratori. Alcuni Stati richiedono altre assicurazioni aggiuntive.

L'apertura di una società in territorio statunitense può essere effettuata anche in collaborazione con un'azienda terza. In questo caso, si parla tipicamente di Joint Venture. I benefici apportati

da questa forma di collaborazione includono la possibilità di partecipare alla rete distributiva e alle altre risorse della controparte, nonché la divisione dei costi e la divisione dei rischi insiti nel progetto. Il contratto di collaborazione tra le due aziende dovrà chiaramente definire i ruoli delle due aziende, i contributi che devono dare, la divisione dei poteri decisionali, la distribuzione dei profitti e simili dettagli operativi e di governance. Inoltre, deve essere specificata la durata della Joint Venture, che può terminare dopo un numero predefinito di anni o al termine del progetto per cui si collabora.

Va considerato che, per formare una Joint Venture, l'apertura di una società non è un passaggio necessario. Le aziende, sempre stipulando un contratto, possono decidere di collaborare unicamente grazie all'unione delle proprie rispettive risorse.

6.3 GREENFIELD

Un'azienda italiana può considerare l'apertura di un nuovo stabilimento produttivo sul suolo statunitense attraverso un investimento diretto per ottenere maggior controllo sulle proprie attività estere. L'attuazione di un progetto di *greenfield* segue, di norma, i seguenti passaggi:

- **Analisi strategica del mercato USA:** il primo passo per un'operazione di *greenfield* è l'analisi del mercato di riferimento del prodotto offerto. In più, è suggerito lo svolgimento di un'attenta analisi preliminare sulla strategia competitiva a sulla strategia aziendale, nonché l'analisi delle successive azioni necessarie all'espansione negli Stati Uniti;
- **Analisi sulla scelta dello Stato:** si deve scegliere il luogo in cui effettuare l'investimento. Tale scelta non è unicamente basata su ragioni logistiche e operative, ma anche sulla base delle discussioni con le *Economic Development Organizations*, organizzazioni dedicate allo sviluppo economico di una determinata area geografica;
- **Selezione del sito produttivo:** l'azienda italiana deve scegliere se acquisire un sito produttivo già esistente oppure costruirlo ex novo, anche tramite leasing da una società incaricata della costruzione, basandosi su una serie di considerazioni, non ultimo il capitale a disposizione. Tra i vantaggi dell'opzione di costruirlo ex novo figurano la possibilità di progettarlo rispondendo a tutte le necessità dell'azienda, a fronte di un tempo di allestimento (o durata del contratto di leasing) sostanziale;
- **Negoziazione del programma di incentivo:** negoziazione con la *Economic Development Organization* di riferimento per lo Stato prescelto del programma di incentivo offerto, quali agevolazioni fiscali;
- **Definizione della struttura di capitale:** in questo passaggio, si dovrà definire la struttura delle fonti di finanziamento necessarie, in aggiunta agli incentivi proposti;
- **Fase di esecuzione:** dopo aver reperito le risorse finanziarie necessarie all'esecuzione del progetto secondo la struttura precedentemente definita, l'azienda italiana deve supervisionare i processi dell'effettiva costruzione o dell'acquisizione del sito.

6.4 M&A

Un'azienda italiana ("acquirente") può anche considerare l'acquisizione di una società statunitense, con operazioni che consentirebbero un'immediata operatività.

Il primo passo per un'operazione di M&A è l'analisi del mercato di riferimento. Naturalmente, è necessario lo svolgimento di un'attenta analisi sulla strategia competitiva e sulla strategia aziendale, al fine di scegliere una potenziale società target che sia funzionale agli obiettivi aziendali.

Successivamente alla raccolta di informazioni su possibili aziende target, si dovranno svolgere delle analisi quantitative e qualitative preliminari, tenendo in considerazione i benefici e le difficoltà che potranno sorgere nei processi di integrazione con ciascuna. In questa fase, è possibile consultare un consulente finanziario o una banca d'affari che provvederà a supportare la società nell'individuazione di un partner da acquisire e nei successivi passaggi tecnici dell'operazione.

Nella maggioranza dei casi, qualora l'acquirente non fosse già presente negli Stati Uniti, dovrà essere costituita una società-veicolo al fine di procedere con l'acquisizione. Si deve prestare particolare attenzione alla forma societaria adottata e alla giurisdizione in cui essa verrà stabilita: la forma societaria più utilizzata è la corporation, e la giurisdizione più comune è il Delaware.

Le operazioni di M&A seguono, normalmente, un iter abbastanza standard, secondo le seguenti tappe:

- **Accordo di riservatezza:** in questa fase avviene un primo contatto con la potenziale azienda target e la firma di un accordo di riservatezza al fine di regolare il flusso preliminare di informazioni chiave tra le parti e proteggere le informazioni riservate che possano eventualmente essere scambiate;
- **Due diligence preliminare:** sulla base delle informazioni ricevute, si provvede a verificare che l'azienda si adatti effettivamente alle esigenze dell'acquirente in termini di operatività e di solidità finanziaria. Questa fase è fondamentale anche per reperire tutte le informazioni necessarie ad effettuare una valutazione corretta della target;
- **Lettera di intenti:** l'acquirente, sulla base della valutazione effettuata, esprime attraverso la lettera di intenti una concreta, ma non vincolante, manifestazione di interesse ad acquisire la società target. In questa fase, viene proposto un prezzo di acquisto e definita una possibile struttura per l'operazione;
- **Due diligence completa e negoziazione:** l'acquirente deve svolgere tutti i controlli atti a verificare che non ci siano particolari punti critici sotto svariati punti di vista, ad esempio fiscale, legale, finanziaria ma anche strategica e ambientale. Inoltre, le parti si accordano sul

prezzo finale da corrispondere e le modalità con cui verrà strutturata l'operazione, anche valutando gli aspetti fiscali coinvolti. In questa fase è utile per l'acquirente aver compilato un piano di integrazione post-acquisizione, al fine di valutare i benefici prospettici dell'acquisizione e concordare un prezzo congruo;

- **Benestare delle agenzie competenti:** le operazioni che superano il valore di \$ 50m richiedono il nulla osta delle autorità antitrust. Qualora le acquisizioni interessino aziende che operano in settori strategici come infrastrutture e tecnologia, o altri settori di rilevanza nazionale, ulteriori autorizzazioni devono essere fornite dal *Committee on Foreign Investments in the United States* nonché da alcune agenzie federali e statali;
- **Accordo vincolante e firma del contratto:** successivamente alla proposta di un'offerta di acquisto vincolante e alla firma del contratto, l'operazione di M&A può dirsi conclusa. Ad essa seguiranno tutte le azioni di integrazione post-closing che, se eseguite in modo efficiente, porteranno all'acquirente i benefici prospettati.

PERCHÉ ENTRARE NEGLI STATI UNITI CON UN PARTNER FINANZIARIO

L'Italia è la quarta economia europea e l'ottava al mondo a livello di PIL, caratterizzata da un elevato numero di PMI, spesso fondate e/o gestite da famiglie o singoli imprenditori e dal relativamente basso numero di grandi società che operino a livello globale. I dati della Federation of International Trade Associations indicano che oltre il 90% delle società industriali in Italia conta meno di 100 dipendenti. Il contributo delle PMI italiane al PIL, escluso il settore finanziario, è di gran lunga maggiore in Italia che in qualsiasi altra economia europea. Secondo la valutazione Cerved della propensione internazionale delle PMI italiane³, quelle con un focus maggiore sull'espansione internazionale hanno dimostrato di raggiungere un più alto tasso di crescita e comprovata capacità di diventare leader all'interno del loro mercato di riferimento. La loro crescita, tuttavia, dipenderà dalla loro capacità di cercare capitale per finanziare progetti di espansione. Al fine di continuare a crescere, soprattutto all'estero, sempre più PMI italiane hanno iniziato a valutare l'apertura del proprio capitale ad investitori istituzionali. Tale trend è in crescita ed è sostenuto da fattori sia interni all'azienda che fattori esterni di mercato:

- **Fattori interni dell'azienda:**
 - **Cultura aziendale e proprietà familiare:** oltre il 90% delle PMI Italiane è a conduzione familiare e risulta caratterizzato dalla forte mentalità dell'imprenditore e dal forte orientamento alla famiglia. Un partner finanziario può aiutare nella managerializzazione della società, necessaria al fine di permettere le aziende di crescere e affrontare le sfide

3. <https://know.cerved.com/wp-content/uploads/2018/11/PMI-2018-intero.pdf>

internazionali;

- **Struttura di capitale:** sebbene spesso ben capitalizzate, le PMI Italiane si affidano in maniera preponderante a finanziamenti a breve termine pur avendo grandi fabbisogni di capitale. Un partner finanziario può contribuire aiutando a gestire in maniera più efficiente le risorse finanziarie aziendali e a migliorare la situazione economico-patrimoniale.
- **Fattori esterni di mercato:**
 - **Incremento competizione globale:** l'integrazione a livello europeo ha reso le PMI familiari più vulnerabili alla concorrenza estera. L'esperienza di un partner finanziario in materia di investimenti diretti ed espansione negli Stati Uniti può aiutare le imprese italiane a essere maggiormente competitive e pronte ad aggredire nuovi mercati. A tale scopo, è indispensabile il supporto offerto nella scelta di struttura del capitale, nella visione operativa/strategica e nell'implementazione di un'organizzazione manageriale ben strutturata;
 - **Sistema bancario:** il sistema bancario italiano è stato storicamente la principale fonte di finanziamento delle PMI a condizioni favorevoli. Con l'aumento della globalizzazione, le banche italiane si sono trovate ad affrontare una maggiore concorrenza, nonché ad implementare procedure più rigorose per l'erogazione del credito, costringendo le imprese a ricercare capitale da canali alternativi. Il capitale fornito da un partner finanziario aiuterebbe le aziende a non dipendere unicamente dalle banche come fonte di finanziamento;
 - **Incremento operazioni da parte di partner finanziari:** l'aumento delle transazioni operate da fondi di Private Equity ha messo in luce i potenziali benefici per gli imprenditori, con le aziende partecipate dai fondi che hanno fatto registrare migliori performance rispetto a quelle non oggetto di investimento. Il partner finanziario potrà supportare l'azienda in tutti gli aspetti di operatività ed internazionalizzazione, grazie all'esperienza maturata negli anni.

Il supporto di un partner finanziario che fornirà un aiuto concreto per raggiungere gli obiettivi preposti è dunque un'ulteriore garanzia per la riuscita del progetto di internazionalizzazione voluto dalla società.



American Chamber of Commerce in Italy

Via Cantù 1 - 20123 Milano
Tel. +39 02 86 90 661 - Fax +39 02 39 29 67 52
amcham@amcham.it - www.amcham.it