

FISCALITÀ & COMMERCIO INTERNAZIONALE

INSERTO

2022

2

USA

a cura di Eptalex

- Perché investire in USA
- Misure di emergenza Coronavirus
- Normativa import-export
- Normativa degli investimenti esteri
- Normativa fiscale
- Normativa societaria
- Normativa del lavoro
- Tutela della proprietà intellettuale
- Sistema valutario e finanziario



Sommario

AFFARI & COMMERCIO CON: USA

PERCHÉ INVESTIRE IN USA	III	- <i>Withholding tax</i>	XXII
- <i>Settori in cui investire</i>	V	- <i>Altre imposte</i>	XXIII
MISURE DI EMERGENZA CORONAVIRUS	VI	- <i>Rapporti internazionali</i>	XXIII
- <i>Gestione del rischio di diffusione del contagio negli ambienti di lavoro</i> . .	VII	NORMATIVA SOCIETARIA	XXIV
- <i>Immigrazione</i>	VIII	- <i>Tipologie</i>	XXIV
- <i>Misure straordinarie a sostegno di famiglie ed imprese</i>	VIII	- <i>Costituzione</i>	XXVI
- <i>Vaccino</i>	X	- <i>Fallimento</i>	XXVI
NORMATIVA IMPORT-EXPORT	XI	NORMATIVA DEL LAVORO	XXVIII
- <i>Importazioni</i>	XI	TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE	XXX
- <i>Esportazioni</i>	XV	- <i>Brevetti (Patent Protection)</i>	XXX
NORMATIVA DEGLI INVESTIMENTI ESTERI	XVIII	- <i>Marchi e nomi commerciali (Trademark Protection)</i>	XXXIII
NORMATIVA FISCALE	XXI	- <i>Trade name</i>	XXXIV
- <i>La tassazione del reddito delle persone fisiche</i>	XXI	- <i>Diritto d'autore (Copyright Protection)</i>	XXXIV
- <i>La tassazione del reddito delle persone giuridiche</i>	XXII	- <i>Know-how</i>	XXXV
- <i>Stabile organizzazione</i>	XXII	- <i>Contratto di licenza</i>	XXXV
- <i>Regimi speciali</i>	XXII	SISTEMA VALUTARIO E FINANZIARIO . .	XXXVI
		- <i>Sistema valutario</i>	XXXVI
		- <i>Sistema bancario</i>	XXXVII
		- <i>Mercato borsistico</i>	XXXVIII

USA

a cura di **Eptalex**

Perché investire in USA

L'economia degli Stati Uniti è una tra le più grandi al mondo e conta numerosi accordi di libero scambio con vari Paesi nel mondo.

Se da un lato, con la crisi economica e finanziaria che dal 2007 ha coinvolto tutte le economie occidentali, l'egemonia degli Stati Uniti è stata posta in dubbio, dall'altro lato, i dati del PIL hanno confermato una ripresa economica a partire dal 2013. Sia i consumi privati, che il maggior numero e livello di investimenti, hanno determinato questi miglioramenti.

Secondo i dati pubblicati dal Fondo Monetario Internazionale a luglio 2021, nel 2020 il PIL reale USA ha registrato un'espansione percentuale annuale del - 3,5%. Le proiezioni del 2021 e del 2022 prevedono un'espansione percentuale annuale rispettivamente del 7% e del 4.9%.

Quanto al tasso di inflazione, nel 2019 rimaneva sotto controllo registrando una variazione percentuale del 2.3%, rispetto al 2.1% registrato nel 2018. Diversamente, nel 2020 il tasso d'inflazione annuale degli Stati Uniti registrato è pari all'1,4%; secondo gli ultimi dati, nel 2021 il tasso di inflazione annuale ad oggi si aggira intorno al 6.8%.

Il 9 dicembre 2021, il cambio dollaro/euro si è attestato a 1,1311.

Quanto alla presidenza degli Stati Uniti, le elezioni del 3 novembre 2020 sono state vinte dal candidato democratico Biden, eletto dal collegio elettorale il 14 dicembre 2020, che ha ufficialmente iniziato il suo mandato il 20 gennaio 2021. Dal punto di vista pratico, gli aspetti che possono indurre ad investire negli Stati Uniti sono molteplici, basti prendere in considerazione:

- il sistema fiscale, laddove l'imposizione fiscale è minore rispetto a quella italiana;

- le leggi fiscali riguardanti gli investimenti esteri sono spesso vantaggiose e non determinano oneri insostenibili (a livello federale la Convenzione Italia-USA tenta di eliminare la doppia imposizione);
- il minor peso burocratico dovuto ad una struttura snella e veloce che richiede soltanto formalità essenziali;
- la costituzione di una società richiede tempi molto brevi; rispetto alle basilari formalità richieste per l'avvio di una società ad un cittadino statunitense, che sono simili a quelle per gli stranieri, a quest'ultimi è richiesto in aggiunta: 1. di depositare una domanda di registrazione nello Stato in cui si voglia stabilire la propria attività, le cui modalità varieranno da Stato a Stato; 2. di nominare un agente specializzato e dichiarare il domicilio in modo che questi sia autorizzato a ricevere i documenti legali per conto dell'impresa;
- rispetto al mercato italiano, quello statunitense è molto più ampio e ciò in una duplice prospettiva, contando, da un lato, un numero di consumatori nettamente superiore, e, dall'altro lato, considerando che il mercato statunitense costituisce il luogo di incontro di numerosi Paesi. Tale circostanza può determinare l'affermazione di *partnership* con vari operatori commerciali nel mondo e, quindi, la possibilità di stringere accordi internazionali in una prospettiva globale;
- la normativa sul fallimento è meno severa rispetto all'Italia e offre delle possibilità di ricovero del debito e di ripresa dell'attività commerciale dell'imprenditore onesto e in buona fede;

Eptalex - (Jacopo Gasperi, Cristina Knupfer, Lorenzo Mulazzi, Deborah Rancati)

Inserto

- la forte protezione della proprietà intellettuale offerta dalla normativa statunitense;
- la rete di infrastrutture stradali, ferroviarie, portuali e aeroportuali è altamente sviluppata e caratterizzata da alta intermodalità.

Inoltre, risulta opportuno segnalare che il Dipartimento del commercio degli Stati Uniti ha promosso l'iniziativa *SelectUSA* al fine di incoraggiare e facilitare gli investimenti delle aziende estere nei 50 Stati USA, nel *District of Columbia* e nei 5 territori USA. Tale programma mette in risalto i vantaggi che scaturiscono dalla gestione di un *business* negli Stati Uniti e funge da guida per la ricerca di programmi e servizi federali a disposizione delle imprese che operano negli Stati Uniti, tra cui sovvenzioni, prestiti, garanzie di prestito e incentivi fiscali. Le informazioni veicolate sono presentate in maniera neutra da un punto di vista geografico; quindi, *SelectUSA* non suggerisce e non orienta un investitore verso una particolare località. L'ufficio commerciale del Consolato USA di Milano mette in contatto gli interessati con *SelectUSA*. Dall'altra parte, accanto ai molteplici vantaggi, è opportuno considerare anche le possibili difficoltà che dovranno essere affrontate nel caso di investimento negli Stati Uniti; ad esempio: le notevoli differenze che i vari Stati presentano, la rigida normativa sulla responsabilità da prodotto, le alte aspettative della clientela in merito al servizio o prodotto offerto, il lungo procedimento per ottenere i permessi e i visti, l'alto costo della vita, ecc.

Pare interessante per l'investitore internazionale segnalare il programma EB-5 *Immigrant Investor Program*, oggetto di recenti riforme. Il programma fu creato dal Congresso nel 1990 per stimolare l'economia statunitense attraverso la creazione di posti di lavoro e gli investimenti di capitale da parte di investitori stranieri. Esso si rivolge ai nuovi *foreign investors* disposti ad investire un minimo di dollari in aree del Paese ad alto tasso di disoccupazione. Valutata la bontà dell'investimento, l'investitore/applicante per il

visto EB-5 e i suoi familiari diretti, sono ammissibili per lo *status* dapprima di residenti condizionali negli Stati Uniti e poi di residenti permanenti.

Si segnala inoltre che, al culmine di un processo di riforma del sistema tributario durato più di 20 anni che ha modificato profondamente numerose tasse e imposte dal punto di vista sia della natura sia della misura, il 22 dicembre 2017 Trump ha firmato la legge "*Public Law no. 115-97*", nota come *Tax Cuts and Jobs Act*. La normativa ha inciso, in particolare, sulla fiscalità delle persone fisiche, delle imprese di ogni settore e delle multinazionali, prevedendo una riduzione netta delle imposte.

Sul fronte messicano, il 10 dicembre 2019 è stato ratificato dal Congresso a maggioranza democratica l'accordo *The United States-Mexico-Canada Agreement* (USMCA), entrato in vigore il 1° luglio 2020. Esso prevede diverse misure volte a supportare la produzione automobilistica negli Stati Uniti, a migliorare le retribuzioni dei lavoratori ed altre previsioni volte a riportare le aziende manifatturiere negli Stati Uniti. Dal punto di vista degli investimenti, l'accordo USMCA mantiene le misure di apertura del mercato intraprese con l'accordo *North American Free Trade Agreement Implementation Act* (NAFTA), integralmente sostituito dall'USMCA, con l'aggiunta e l'aggiornamento delle disposizioni in relazione a determinati settori, quali il commercio digitale, i diritti di proprietà intellettuale e il diritto dei lavoratori. Recentemente, il Regno Unito ha dichiarato che sta valutando l'adesione al predetto accordo. Quanto al discusso *Affordable Care Act*, comunemente noto come *Obamacare*, il 28 gennaio 2021 Biden ha firmato un ordine esecutivo per aprire un periodo di iscrizione speciale per il mercato federale dell'assicurazione sanitaria, offrendo a milioni di persone non assicurate un percorso per ottenere copertura durante la pandemia. Il 23 marzo 2021, il programma *Special Enrollment Period* (SEP) è stato esteso anche per il 2022.

Sul fronte iraniano, lo scorso maggio 2021 a Vienna, si è tenuta la riunione della Commissione congiunta sull'accordo sul nucleare iraniano *Joint Comprehensive Plan of Action* (JCPOA), firmato da Cina, Francia, Germania, Iran, Russia, Regno Unito, Unione Europea e Stati Uniti nel 2015, unilateralmente lasciato da quest'ultimi nel 2018. Iran e P4 + 1 (Cina, Francia, Germania, Russia e Regno Unito) hanno partecipato alle trattative. I partecipanti hanno discusso in merito ad un possibile ritorno degli Stati Uniti nel JCPOA e su come garantire la piena ed effettiva attuazione dello stesso. Alla conclusione del quarto round dei colloqui volti a rilanciare il JCPOA, l'Iran ha dichiarato che è stato raggiunto un accordo quadro e gli Stati Uniti hanno confermato la disponibilità a revocare gran parte delle sanzioni. I negoziati sul testo finale non sono ancora terminati.

Sul fronte afgano, nell'aprile 2021, Biden aveva annunciato il ritiro delle truppe americane dall'Afghanistan, come concordato nell'accordo di Doha con i talebani del 29 febbraio 2020, durante l'amministrazione Trump. Il ritiro si è concluso l'11 settembre 2021, esattamente venti anni dopo l'attentato alle Torri Gemelle avvenuto sotto la presidenza di George W Bush. Nella stessa data il governo talebano si è insediato in Afghanistan.

Quanto alla pandemia, nel 2020, l'economia statunitense ha subito le conseguenze causate dall'emergenza sanitaria: la riduzione delle attività ha portato alla recessione e al licenziamento di milioni di lavoratori, facendo salire la disoccupazione oltre il 10%. Come contromisura, la *Federal Reserve* ha abbassato i tassi di interesse e annunciato acquisti di obbligazioni delle grandi aziende, recuperando il mercato borsistico statunitense nonostante il persistere della crisi economica. Inoltre, la carenza di manodopera indotta dai sussidi per la pandemia e la disoccupazione, costringe i datori di lavoro ad aumentare drasticamente le retribuzioni in cerca

di nuova forza lavoro. Per ulteriori approfondimenti si veda la sezione "Misure di emergenza Coronavirus".

In conclusione, da decenni un numero crescente di aziende mondiali scelgono gli Stati Uniti come luogo dove investire e stabilire le loro attività, perché gli Stati Uniti offrono un contesto molto attraente per gli investimenti, che lo rende una delle maggiori superpotenze mondiali.

Settori in cui investire

Sono numerosi i settori nei quali gli Stati Uniti dimostrano un'importante forza economica e che possono quindi rappresentare oggetto di investimenti.

Il settore dell'aviazione commerciale è in rapida crescita, il settore aerospaziale negli Stati Uniti è uno dei migliori in tutto il mondo e il settore automobilistico offre grandi opportunità espansionistiche, basti pensare alle grandi case degli Stati Uniti, tra cui Ford e Fiat-Chrysler; in tutti questi casi potrebbero essere sfruttati dei canali di esportazione per la vendita di prodotti e servizi correlati come, ad esempio, materiali, tecnologie, ecc.

In particolare, poi, rispetto al settore automobilistico, grande attenzione è posta sul tema della sostenibilità, nel tentativo di utilizzare sistemi alternativi al carburante. A tal proposito, negli Stati Uniti, si investe particolarmente nell'energia e nelle fonti rinnovabili. La domanda dell'energia è sempre crescente e i metodi alternativi di produzione di essa sono molto apprezzati e richiesti, stando alle forti esigenze di risparmio energetico e di riduzione dell'impatto ambientale diffusi a sfavore delle risorse non rinnovabili.

Tutto questo offre lo spunto per lo sviluppo e il rafforzamento di fonti e metodi di produzione alternativi in cui poter investire, ad esempio, utilizzando i biocarburanti, migliorando i sistemi solare ed eolico e molti altri.

Anche le c.d. tecnologie pulite o *clean tech* rappresentano un settore tecnologico in forte

espansione. Questo, come il precedente esaminato delle fonti rinnovabili, sono settori che incrociano altri segmenti, per citarne alcuni: quello geotermico, idrico, delle biomasse, ecc., che possono rappresentare obiettivo di investimenti. Secondo un rapporto pubblicato il 24 agosto 2021 dall'*American Clean Power Association* (ACP), nei primi sei mesi del 2021 il ritmo degli impianti di progetti di energia rinnovabile ha innalzato il livello del 13% rispetto al periodo aprile-giugno 2020. Il settore dei beni di consumo è piuttosto competitivo, considerando anche la forte popolazione statunitense che rappresenta una grande fetta del mercato globale, e per tale ragione offre svariate opportunità d'investimento. Inoltre, l'alto costo della vita e il grande numero di famiglie che dichiarano un alto livello di reddito diventano occasioni di vendita per i beni di lusso negli Stati Uniti. Peraltro, secondo un'analisi della campagna SUN DAY di nuovi dati rilasciati dalla *US Energy Information Administration* (EIA), la generazione elettrica da fonti di energia rinnovabile (che include, oltre all'energia solare ed eolica, l'energia derivante da biomassa, geotermica e idroelettrica) ha rappresentato il 20,45% della produzione totale degli Stati Uniti durante i primi tre trimestri del 2021. In aggiunta, lo scorso 7 dicembre 2021 l'amministrazione Biden - che ha in programma un progetto di transizione verso l'energia senza emissioni di carbonio - ha approvato un progetto eolico *offshore* del Rhode Island. Con tale progetto, con l'obiettivo di aiutare gli Stati Uniti a raggiungere zero emissioni nette di gas serra entro il 2050, l'amministrazione Biden si impegna a distribuire 30 gigawatt di eolico *offshore* entro il 2030.

Sempre in tema di tecnologie, secondo un rapporto di *PMMI Business Intelligence*, si prevede che entro dieci anni la robotica raggiungerà il 95% di tutte le linee di confezionamento secondario.

Vi sono poi svariati settori considerati ad alto profitto, come: il settore bancario, assicurativo,

legale, finanziario, contabile, della consulenza, della sanità, della diagnostica, e delle apparecchiature mediche. Forti sono anche i mercati delle industrie creative, cinematografiche, di musica, di videogiochi, di animazione e di *information technology*.

Infine, con un aumento medio del 23%, il mercato immobiliare sembra guidare la ripresa *post-COVID*, seguito da altri settori collegati. Nelle aree urbane ove vi è una maggiore domanda, si è registrato un incremento maggiore, che raggiunge la soglia del 48%.

Misure di emergenza Coronavirus

Dopo Cina ed Europa, la pandemia di Coronavirus ha colpito anche gli Stati Uniti d'America, dove il primo caso noto di persona affetta da COVID-19 è stato confermato dal *Centers for Disease Control and Prevention* (CDC) il 20 gennaio 2020.

Il 29 gennaio 2020, Trump ha istituito *The President's Coronavirus Task Force* (l'Unità Operativa del Coronavirus della Casa Bianca) con compiti di coordinamento e supervisione delle misure atte a monitorare, prevenire, contenere e mitigare la diffusione del COVID-19 negli Stati Uniti.

Il 31 gennaio 2020 l'amministrazione Trump annunciava la situazione di emergenza di sanità pubblica e l'adozione, a partire dal 2 febbraio, di alcune misure temporanee per contenere la diffusione del virus (quarantena obbligatoria di 14 giorni per i cittadini statunitensi tornati negli Stati Uniti dopo un soggiorno nella Provincia cinese di Hubei negli ultimi 14 giorni e sospensione temporanea dell'ingresso della maggior parte dei viaggiatori in arrivo dalla Cina, ad eccezione dei cittadini statunitensi cui è stato permesso rientrare negli Stati Uniti). Lo stesso giorno, diverse compagnie aeree americane annunciavano la temporanea sospensione di tutti i loro voli in Cina continentale.

Il 26 febbraio 2020 gli Stati Uniti confermavano il primo caso di persona affetta da COVID-19

che non aveva avuto nessuna esposizione nota al virus e lo stesso giorno Trump incaricava il vicepresidente in carica Mike Pence di guidare la risposta della nazione al virus.

In seguito all'aumento del numero dei contagiati, il 13 marzo 2020 Trump dichiarava lo stato di emergenza sanitaria nazionale per il Coronavirus. Avvalendosi della legislazione speciale *Stafford Act* che conferisce alla *Federal Emergency Management Agency* i poteri speciali per disporre subito dei fondi federali, coordinare il lavoro e fornire gli aiuti necessari ai governi statali e locali, Trump consentiva l'utilizzo dei 50 miliardi di dollari stanziati per i disastri naturali. In occasione si annunciava anche la sospensione temporanea, fino a nuovo ordine, dell'ingresso dei viaggiatori che nei 14 giorni precedenti erano stati fisicamente presenti in uno degli Stati dell'area Schengen (inclusi Italia, Cina e Iran), con eccezione dei cittadini statunitensi e residenti permanenti o loro familiari titolari di visto diplomatico. Tale divieto è stato esteso a partire dal 16 marzo anche ai viaggiatori provenienti da Regno Unito e Irlanda.

Sul fronte statale, secondo il CDC, gli Stati con il più alto numero di contagi registrati per contea a far data dal 21 gennaio 2020 sono la California, l'Illinois l'Ohio e la Pennsylvania. Le misure di contenimento in atto variano a seconda dello Stato e dell'area geografica. All'inizio di giugno, a seguito dei progressi nel programma di vaccinazione, molti Stati avevano revocato o allentato le restrizioni e l'obbligo di indossare mascherine. Tuttavia, ad oggi alcuni Stati impongono ancora l'obbligo di indossare la mascherina al chiuso, specialmente nelle scuole, che hanno riaperto, pur mantenendo l'opzione della didattica a distanza.

Le varianti attualmente rilevate negli Stati Uniti sono la Delta e la Omicron.

In seguito alle nuove elezioni, *The President's Coronavirus Task Force* è stata sostituita dapprima dal *Joe Biden's transition COVID-19 Advisory Board* e successivamente dalla *White House*

COVID-19 Response Team che opera sotto l'amministrazione Biden.

Gestione del rischio di diffusione del contagio negli ambienti di lavoro

Il 29 gennaio 2021, l'*Occupational Safety and Health Administration* (OSHA) ha pubblicato la *Guidance on Mitigating and Preventing the Spread of COVID-19 in the Workplace*, da ultimo aggiornata il 10 giugno 2021, una *stronger worker safety guidance* finalizzata ad aiutare i datori di lavoro ed i lavoratori a implementare un programma di prevenzione del Coronavirus e identificare meglio i rischi che potrebbero portare all'esposizione e alla contrazione del virus. Nel 13 agosto 2021 il documento è stato integrato con disposizioni relative alla protezione dei lavoratori non vaccinati e altri a rischio di contagio da Coronavirus. Dette linee guida contengono delle raccomandazioni e devono essere lette congiuntamente a quelle più specifiche e settoriali, quali ad esempio il *Manufacturing Industry*, *Package Delivery Workforce*, *Retail Workers*, ecc. Il CDC ha pubblicato sul proprio sito delle linee guida contenenti le precauzioni raccomandate per le persone completamente vaccinate; di conseguenza, l'OSHA ha deciso di revisionare le proprie linee guida per adeguarle alle predette.

Con un annuncio dell'8 gennaio 2021, l'OSHA ha comunicato che dall'inizio della pandemia di Coronavirus fino al 31 dicembre 2020, in seguito alle ispezioni volte ad accertare l'effettiva implementazione delle misure di gestione del rischio di diffusione del contagio negli ambienti di lavoro, sono state irrogate 300 sanzioni per il mancato rispetto delle normative di riferimento, per un totale di \$ 3,930,381. Le ispezioni OSHA hanno portato l'agenzia a citare i datori di lavoro per diverse violazioni, ed in particolare per:

- la mancata adozione di un programma scritto di protezione respiratoria;
- la mancata messa a disposizione di una valutazione medica, un *test* di adattamento del

Inserto

respiratore, formazione sull'uso corretto di un respiratore e dispositivi di protezione individuale;

- la mancata segnalazione di un infortunio, una malattia o un decesso;
- la mancata registrazione di un infortunio o di una malattia sui moduli di registrazione OSHA;
- il mancato rispetto della clausola sui doveri generali della legge sulla salute e la sicurezza sul lavoro del 1970.

In risposta all'*Executive Order on Protecting Worker Health and Safety* emanato il 21 gennaio 2021 da Biden, il Dipartimento del lavoro degli Stati Uniti ha lanciato un programma di enfasi nazionale (*National Emphasis Program*) finalizzato a concentrare gli sforzi dell'OSHA sui lavoratori che operano in condizioni considerate a rischio di contagio da Coronavirus. Il programma prevede, inoltre, misure nei confronti di datori di lavoro che intraprendono ritorsioni contro dipendenti che si lamentano di condizioni malsane.

Immigrazione

Il 22 giugno 2020, in seguito all'epidemia di Coronavirus, Trump firmava per la sospensione della concessione dei seguenti visti *immigrants/non-immigrants* negli Stati Uniti, considerandoli un rischio per il mercato del lavoro statunitense:

- ai richiedenti di visto H-1B, H-2B e L-1;
- ai richiedenti di visto J-1 tirocinanti, insegnanti, consulenti del campo, *au pair* o a coloro che partecipano a viaggi di lavoro estivi;
- a qualsiasi coniuge o figlio di richiedenti in possesso di visti validi che richiedono visti H-4, L-2 o J-2. H-1B, H-2B, J e L, insieme al loro coniuge e figli.

In data 20 gennaio 2021, il Presidente revocava gli ordini esecutivi 9645 e 9983, che avevano limitato il rilascio di visti a persone provenienti da diversi Paesi musulmani e africani. Il successivo 25 gennaio 2021, Biden firmava una proclamazione per il proseguimento della sospensione dell'ingresso di alcuni viaggiatori provenienti

dall'area Schengen, dal Regno Unito, dall'Irlanda, dal Brasile e dal Sud Africa, ad eccezione di:

- richiedenti diplomatici stranieri titolari di visti A o G;
- alcuni membri della famiglia di cittadini statunitensi o residenti permanenti legittimi tra cui coniugi, figli minori, genitori (a condizione che il cittadino statunitense o il figlio residente permanente legittimo non sia sposato e di età inferiore ai 21 anni) e fratelli (a condizione che sia il fratello che il cittadino statunitense o il legittimo residente permanente non siano sposati e di età inferiore ai 21 anni);
- membri dell'equipaggio aereo e marittimo titolari di visti C o D.

Lo scenario muta lo scorso 24 febbraio 2021, con la firma per la revoca della Proclamazione presidenziale (P.P.) 10014, intitolata *Suspension of Entry of Immigrants Who Present a Risk to the United States Labor Market During the Economic Recovery Following the 2019 Novel Coronavirus Outbreak*.

Infine, il 25 ottobre 2021 è stato revocato il c.d. *Travel Ban* con effetto dall'8 novembre 2021, la legge approvata dall'amministrazione Trump 18 mesi fa che ha bloccato l'ingresso negli Stati Uniti ai cittadini dell'Unione Europea, di Gran Bretagna, Brasile e Sud Africa. Le limitazioni attualmente vigenti variano a seconda dello Stato estero di provenienza.

Misure straordinarie a sostegno di famiglie ed imprese

Con l'obiettivo di evitare licenziamenti e/o cessazioni di attività e sostenere le imprese nei mesi più acuti dell'emergenza, il governo degli Stati Uniti ha immediatamente stanziato fino a 350 miliardi di dollari a sostegno delle piccole e medie imprese (PMI, ossia quelle che impiegano negli USA meno di 500 dipendenti) ed ha permesso di accedere al programma anche ai *foreign-owned businesses*. Detti aiuti alle PMI sono stati rilasciati nell'ambito del *Paycheck Protection Program* (PPP),

un programma di protezione contenuto nel piano di aiuti Coronavirus *Aid, Relief, and Economic Security Act (CARES Act)*, diventato legge pubblica n. 116-136 il 27 marzo 2020. Esso prevedeva misure a sostegno di cittadini e imprese di varia natura, tra cui prestiti e sussidi per le imprese, misure di sostegno ai redditi personali ed estensione della rete di protezione sociale alle maggiori spese sanitarie. Tra le altre misure, il piano prevedeva l'invio di un assegno da \$ 1.200 a ciascun cittadino americano con reddito fino a \$ 75.000 e di \$ 500 per ciascun figlio a carico.

Il programma di *Unemployment Insurance* è gestito a livello statale ed è finanziato da contributi sociali a carico dei datori di lavoro, sulla base delle linee guida emesse dal governo federale che finanzia la gestione amministrativa dei programmi e fornisce fondi aggiuntivi durante i periodi di recessione. In particolare, il *CARES Act* ha previsto:

- l'accesso ai sussidi non solo ai lavoratori dipendenti che abbiano perso il proprio posto di lavoro, ma anche ai lavoratori *part-time* e lavoratori autonomi (inclusi gli *independent contractors*) e coloro che, pur non avendo perso il proprio posto di lavoro non possono lavorare per una varietà di ragioni legate all'emergenza sanitaria (quali, ad esempio, l'essere in quarantena o essere stato messo in congedo non pagato perché il luogo usuale di lavoro è stato temporaneamente chiuso e non è possibile il lavoro da casa);
- l'aumento di \$ 600 per settimana dell'importo del sussidio statale;
- l'allungamento della durata prevista dalla legislazione statale, estesa fino a 13 settimane aggiuntive rispetto a quella prevista (comunque non oltre il 31 dicembre 2020).

Schemi di *Short-Time Compensation (STC)* rimangono poco sviluppati negli Stati Uniti, in primo luogo, perché sono previsti nella legislazione di soli 26 dei 51 Stati e con soluzioni normative eterogenee, ed in secondo luogo perché sono inseriti all'interno dei sistemi di *Unemployment Insurance*. Ciononostante, attraverso il *CARES*

Act, il governo ha previsto la possibilità di accesso alle seguenti misure:

- un finanziamento federale al 100% per le integrazioni salariali per riduzioni di orario liquidate negli Stati che prevedono già programmi STC nella loro legislazione;
- un finanziamento federale al 50% per le integrazioni salariali per riduzioni di orario liquidate negli Stati che non prevedono programmi STC nella loro legislazione ma dove si finalizzano comunque degli accordi aziendali di questo tipo;
- sovvenzioni per l'implementazione o l'estensione di programmi STC.

Infine, è stata data la possibilità di chiedere il diritto del singolo lavoratore alla *partial unemployment*, un'opzione di sostegno al reddito di lavoratori che subiscono riduzioni di orario di lavoro; ne è un esempio il programma californiano di *Partial Unemployment Insurance Claim*.

In seguito all'esaurimento dei fondi previsti dal programma *CARES Act*, il 24 aprile 2020, Trump ha firmato il *Paycheck Protection Program and Health Care Enhancement Act*, definito anche come "phase 3.5". In particolare, il programma ha previsto:

- l'aumento da \$ 349 miliardi a \$ 659 miliardi dei fondi stanziati per il programma di protezione dello stipendio per prestiti alle piccole imprese;
- la messa a disposizione di 75 miliardi di dollari destinati agli ospedali e di 25 miliardi di dollari per i test COVID-19;
- la messa a disposizione di 60 miliardi di dollari per prestiti e sovvenzioni per emergenze.

Il 14 aprile 2020, dopo un periodo di trattative, il Dipartimento del tesoro americano e dieci grandi compagnie aeree hanno raggiunto un accordo di aiuti economici di prestiti e sussidi, in parte garantiti da titoli, elargiti in cambio del mantenimento dei livelli occupazionali e salariali dei dipendenti.

Successivamente, è stato emanato il *Consolidated Appropriations Act, 2021 (H.R. 133)*, una legge di spesa di \$ 2,3 trilioni e impedisce una chiusura del

governo. Superando il *CARES Act*, il disegno di legge rappresenta una delle più grandi misure di spesa mai emanate.

Da ultimo, l'11 marzo 2021 Biden ha emanato l'*American Rescue Plan Act* del 2021, denominato anche *the COVID-19 Stimulus Package*, un pacchetto di aiuti del valore di 1,9 trilioni di dollari approvato dal 117° Congresso degli Stati Uniti e firmato dal Presidente Joe Biden l'11 marzo 2021 per accelerare la ripresa degli Stati Uniti dall'emergenza della pandemia. Proposto per la prima volta il 14 gennaio 2021, il pacchetto ripropone molte delle misure del *CARES Act* e del *Consolidated Appropriations Act, 2021*; in particolare il piano si concentra su: salute pubblica, assistenza tempestiva a famiglie, comunità e imprese, indennità di disoccupazione (comprese quelle supplementari), incentivi diretti di 1.400 \$ ad alcuni soggetti tassativamente individuati, aiuti diretti al governo statale e locale, risorse al programma di vaccinazione e aumento di fondi per la riapertura delle scuole.

Ad oggi, i sussidi di disoccupazione estesi dal governo federale per il COVID-19 sono terminati, ma gli Stati hanno comunque previsto programmi che riconoscono un'indennità di disoccupazione.

Vaccino

Da dicembre 2020, gli Stati Uniti hanno autorizzato e consigliato la somministrazione dei seguenti vaccini per le persone che hanno compiuto almeno i 5 anni di età:

- Pfizer-BioNTech, somministrato alle persone che hanno compiuto almeno 5 anni di età (per ottenere l'immunizzazione completa necessita anche della somministrazione della seconda dose, che avviene idealmente a distanza di 3 settimane);
- Moderna, somministrato alle persone che hanno compiuto almeno 18 anni di età (per ottenere l'immunizzazione completa necessita anche della somministrazione della seconda

dose, che avviene idealmente a distanza di 4 settimane);

- Johnson-Johnson/Janssen, somministrato alle persone che hanno compiuto almeno 18 anni di età e prevede la somministrazione di un'unica dose.

In generale, le persone sono considerate completamente vaccinate:

- due settimane dopo la somministrazione della seconda dose dei vaccini Pfizer o Moderna; oppure
- due settimane dopo la somministrazione del vaccino monodose Janssen di Johnson & Johnson.

Le persone completamente vaccinate:

- possono riprendere le attività quotidiane, salvo quanto previsto da leggi, norme e regolamenti federali, statali, locali, comprese le linee guida per le imprese e i luoghi di lavoro;
- per ridurre il rischio di essere infettati dalla - e diffondere la - variante Delta, devono comunque indossare la mascherina nei luoghi chiusi o in pubblico ogniqualvolta non sia possibile mantenere la distanza di sicurezza;
- in ogni caso, dovrebbero indossare sempre la mascherina se il loro sistema immunitario è indebolito o se, a causa dell'età o della condizione medica di base, sono esposti a un maggior rischio di sviluppo di malattie gravi o se i familiari hanno un sistema immunitario indebolito, sono esposti a un maggior rischio di sviluppo di malattie gravi o non sono vaccinati;
- in caso di viaggi negli Stati Uniti, non devono sottoporsi a *test* prima o dopo il viaggio o mettersi in quarantena dopo il viaggio;
- devono comunque prestare attenzione alla situazione pandemica nello Stato di destinazione;
- non devono sottoporsi ad alcun *test* prima di lasciare gli Stati Uniti, a meno che la destinazione non lo richieda;
- devono comunque mostrare un risultato negativo del *test* o il certificato di guarigione da

Coronavirus prima di imbarcarsi su un volo internazionale per gli Stati Uniti;

- dovrebbero comunque sottoporsi al *test* 3-5 giorni dopo il viaggio internazionale;
- non devono necessariamente mettersi in quarantena dopo l'arrivo negli Stati Uniti;
- in caso di contatti ravvicinati con un soggetto positivo al Coronavirus, devono sottoporsi ad un *test* 3-5 giorni dopo l'esposizione ed indossare la mascherina nei luoghi al chiuso o in pubblico nei successivi 14 giorni dopo l'esposizione o fino al raggiungimento della negativizzazione, nonché sottoporsi a quarantena della durata di 10 giorni in caso di *test* avente risultato positivo.

Inoltre, il 16 agosto 2021 la FDA ha autorizzato la somministrazione della terza dose di vaccino a individui immunocompromessi che hanno già completato il ciclo vaccinale.

Alla data del 9 ottobre 2021, 237.468.725 persone (pari al 71,5% della popolazione) hanno ricevuto almeno una dose di vaccino di COVID-19 e 200.717.387 (il 60,5% della popolazione) è completamente vaccinata.

Normativa import-export

Importazioni

In tema d'importazione il *Customs Modernization Act*, pubblicato nel dicembre del 1993, è conosciuto come *Title VI of the North American Free Trade Agreement Implementation Act*. Esso ha apportato delle modifiche al precedente *Tariff Act* del 1930, introducendo una responsabilità legale in capo a chiunque importi un prodotto negli Stati Uniti e ciò con riguardo al valore, alla classificazione, all'aliquota applicabile al prodotto di specie, ecc.; tale responsabilità, pertanto, non è più prevista totalmente e solamente a carico delle dogane. Colui che importa è adesso tenuto a fornire una serie di informazioni atte alla verifica dei requisiti di legge in modo che questi siano rispettati (ad esempio, la corrispondenza tra acquirente e venditore, le copie di ordini di acquisto e di conferme, le fatturazioni e i

pagamenti, i documenti di spedizione, le voci doganali, ecc.).

A tale riguardo, la *Customs and Border Protection* (CBP) è un'agenzia federale USA che, tra le altre sue attività, si occupa proprio di monitorare alle dogane l'importazione di prodotti dall'estero. Tra l'altro, il *Mod Act* ha apportato delle modifiche anche agli *enforcement powers* della CBP. Tale agenzia offre un supporto per tutti coloro i quali abbiano intenzione di importare prodotti negli Stati Uniti d'America, fornendo risposte a domande frequenti in tema di importazioni e mettendo in luce le regolamentazioni e le procedure principali.

In generale, non sono richiesti specifici requisiti per l'importazione di prodotti nel territorio degli Stati Uniti d'America. Tuttavia, particolare attenzione è rivolta a quei prodotti (assenzio, bevande alcoliche, particolari tipi di armi, alcuni tipi di frutta e verdura, in alcuni casi il riso ecc.) che, se importati, possono in qualche modo inficiare il sistema della salute e pubblica sicurezza, i lavoratori, i bambini, le piante, ecc.; in tal caso, infatti, sono previsti particolari requisiti. Per alcuni prodotti, poi, se acquistati per uso personale, è stabilito un limite di peso che non può essere superato e, nel caso si superi il limite, il prodotto dovrà essere importato secondo lo schema commerciale e non personale.

Anche un comune e semplice turista in visita negli Stati Uniti ha il dovere di dichiarare se nei propri bagagli viene trasportato cibo o altri oggetti non autorizzati; se ciò non viene fatto e i prodotti rientrano tra quelli non ammessi, il rischio è quello di essere multati o di ricevere delle sanzioni.

Prodotti animali o derivati, ad esempio, sono considerati non ammissibili, o comunque ne è limitata l'entrata negli USA.

La registrazione FDA USA è un numero di registrazione che va indicato sui documenti doganali di importazione per gli Stati Uniti ed è obbligatorio per legge. La registrazione FDA è richiesta a tutte le aziende italiane che

producono, confezionano e immagazzinano alimentari, bevande, cosmetici ed integratori alimentari destinati all'exportazione ed alla vendita negli Stati Uniti d'America. La FDA è responsabile anche di tutti i dispositivi medici per la prevenzione, diagnosi e trattamento del COVID-19 e quindi di prodotti come *test* diagnostici (IVD), ventilatori ed equipaggiamenti per la protezione personale (PPE), inclusi mascherine, guanti, abbigliamento protettivo e igienizzanti (DPI). Pertanto, le aziende coinvolte nella produzione e/o commercializzazione di dispositivi medici destinati al mercato USA devono provvedere ogni anno alla registrazione e alla definizione (*listing*) dello stabilimento e dei dispositivi oggetto della procedura di certificazione, che varia in base alla classificazione che FDA attribuisce ai vari *Medical Devices*, dividendoli in classi crescenti in base alla loro complessità e/o invasività (Classe I, II e III). Anche i magazzini devono registrarsi con l'FDA se custodiscono prodotti alimentari destinati alla vendita negli USA.

Per l'ottenimento del numero di registrazione FDA, la *Food and Drug Administration* (FDA) richiede che ogni stabilimento straniero debba essere rappresentato in loco da un *US Agent* FDA. La persona che ricopre questo incarico non ha alcun potere decisionale ma è solo una figura formale a cui la *Food and Drug Administration* può recapitare eventuali comunicazioni destinate all'azienda esportatrice di prodotti alimentari.

Lo scopo della pratica è quello di permettere alla *Food and Drug Administration*, agenzia governativa incaricata di emanare le norme in merito, di assicurare che i prodotti alimentari destinati al mercato USA siano sicuri, salubri, igienici e adeguatamente etichettati. La registrazione del numero FDA deve essere rinnovata biennalmente e in occasione del rinnovo bisogna comunicare eventuali variazioni nelle informazioni date in fase di prima registrazione. Eccezioni sono previste per aziende agricole, ristoranti,

organizzazioni *no profit* e stabilimenti vari con sede nella giurisdizione dell'U.S. *Department of Agriculture* (USDA) che trattano prodotti a base di uova, pollame e carne.

I requisiti per l'importazione di petrolio e simili sono rimessi al Dipartimento dell'energia (*United States Department of Energy*, DOE) e, sebbene non sia più richiesta una precipua autorizzazione, tale istituzione potrebbe richiedere il versamento di una tassa.

Il 13 aprile 2020 i Paesi dell'*Organization of the Petroleum Exporting Countries* (OPEC), in particolare, Russia, Stati Uniti e Arabia Saudita, hanno firmato un accordo storico sui tagli alla produzione di petrolio che ha posto fine alla guerra dei prezzi che per oltre un mese ha destabilizzato i mercati energetici globali e ha contribuito a trascinare a terra l'economia globale sommandosi all'emergenza sanitaria del Coronavirus.

Tra le varie istituzioni governative negli USA le principali agenzie preposte all'ammissibilità dei prodotti alimentari sono: lo *United States Department of Agriculture* (USDA), l'*Animal Plant Health Inspection Service* (APHIS), il *Food Safety Inspection Service* (FSIS), il *Department of Health and Human Services Food and Drug Administration* (FDA), il *Department of Interior*, il *U.S. Fish and Wildlife Service* (USFWS).

In tema di gestione delle tematiche legali, delle procedure autorizzative e di importazione, negli USA vi sono delle figure che prestano un servizio di supporto rendendo più fluido e veloce il disbrigo delle pratiche ed i rapporti con le autorità governative; tali figure sono i *Custom Brokers* di cui un elenco dei professionisti disponibili è presente sul sito della CBP.

La CBP promuove il programma di sviluppo dell'*Automated Commercial Environment* (ACE). Esso riguarda l'automatizzazione dei processi di importazione ed esportazione, nell'interazione tra *partner* commerciali internazionali, al fine di migliorare l'efficienza e diminuire i costi legati all'utilizzo di sistemi cartacei.

Il 22 febbraio 2016 Obama ha firmato il *Trade Facilitation and Trade Enforcement Act* del 2015 (H. R. 644), noto anche come *Custom Authorization Bill*. Questa legge ha migliorato la competitività economica degli Stati Uniti e la capacità del CBP di prevenire le violazioni e di prendere forti azioni contro i trasgressori. Viene rafforzata la sua capacità di prevenire e interrompere il flusso di merci contraffatte da e per gli Stati Uniti, strumento fondamentale per la salvaguardia dei diritti di proprietà intellettuale tutelati nel territorio. La legge inoltre riconosce formalmente i *CBP's Centers of Excellence and Expertise* (CEEs), uno dei maggiori sforzi dell'agenzia per modernizzare e ottimizzare le operazioni attraverso il consolidamento di alcune operazioni dei settori industriali. Sono stati potenziati anche gli sforzi del CBP intorno alla attività di *Preclearance*, creando meccanismi per espandere e finanziare questi accordi, estendendo ulteriormente le funzionalità di sicurezza del CBP all'estero e avendo riguardo della tutela dei diritti umani.

Il 26 luglio 2018, il Senato ha approvato all'unanimità il *Miscellaneous Tariff Bill Act of 2018* (MTB), un disegno di legge che taglierebbe o eliminerebbe i dazi su articoli come prodotti chimici, calzature e circa 1.660 altri articoli prodotti al di fuori degli Stati Uniti, per lo più in Cina. Il 13 settembre 2018, Trump ha inoltre firmato l'ultima versione del MTB, diventata legge pubblica n. 115-239.

Tuttavia, la linea politica legata alle importazioni è cambiata con l'amministrazione Trump che, tra le altre cose, ha iniziato la c.d. 2018 *China-United States trade war*, conosciuta anche col nome "*Trump trade war*", la guerra commerciale degli Stati Uniti contro le importazioni cinesi, fino alla metà di gennaio 2020 soggette a dazi del 25%, come promesso durante la campagna elettorale. Parte della stessa politica è anche l'imposizione di dazi alle importazioni dall'Unione Europea, introdotte a giugno 2018.

Il successivo 15 gennaio 2020 Trump ed il vice-premier cinese Liu He hanno firmato la prima

fase dell'accordo commerciale tra USA e Cina, il c.d. *U.S. - China Phase 1 trade deal*. In linea generale, in questo primo accordo che segna un'importante tregua sul fronte della guerra dei dazi tra USA e Cina, i due *leader* hanno concordato il taglio di alcuni dazi statunitensi imposti sui beni in cambio di impegni, da parte della Cina, per l'acquisto di più prodotti agricoli, energetici, manifatturieri americani e altri servizi da società statunitensi, sì da ridurre il disavanzo commerciale tra importazioni ed esportazioni venutosi a creare negli anni precedenti in favore della Cina; con l'occasione, i due *leader* hanno concordato protezioni legali cinesi più forti per brevetti, marchi e diritti d'autore, nonché un miglioramento delle procedure penali e civili per combattere le violazioni in materia di proprietà intellettuale, ed in particolare la pirateria e la contraffazione.

Tuttavia, in conseguenza all'entrata in vigore della legge sul controllo delle esportazioni in Cina del 1° dicembre 2020, anche la normativa cinese presenta caratteri di extraterritorialità e pertanto impone un difficile arbitraggio delle due disposizioni di legge agli operatori che hanno nella propria *supply chain* sia fornitori americani sia cinesi. Sul punto, l'amministrazione Biden ha programmato i primi colloqui, ma sembra condividere la linea della dura concorrenza intrapresa da Trump. In risposta, la Cina ha proposto di ristabilire incontri regolari di alto livello.

Sul fronte europeo, su spinta della guerra commerciale messa in atto dall'amministrazione Trump e dopo che l'Organizzazione mondiale del commercio ha dato il permesso agli Stati Uniti di provare a recuperare le sue perdite attraverso la tassazione annuale di alcune esportazioni europee, gli USA hanno imposto dazi su diversi beni provenienti da Stati Membri UE. La lista dei prodotti europei soggetti ai dazi (*EU Large Civil Aircraft Final Product List*) è rinvenibile sul sito ufficiale del *United States Trade Representative* (USTR) alla sezione rubricata *Section 301*

Inserto

Investigations. Fortunatamente, ad oggi, nessun prodotto *Made in Italy* entra nell'elenco di quelli soggetti ai dazi USA. Il 15 giugno e il 17 giugno 2021, gli Stati Uniti hanno raggiunto intese con, rispettivamente, l'Unione Europea UE e Regno Unito per quanto riguarda il *World Trade Organization* (WTO) che coinvolge i grandi velivoli civili (LCA). In ottemperanza all'accordo il rappresentante commerciale degli Stati Uniti ha deciso di sospendere per un periodo di cinque anni - a far data dal 4 luglio 2021 per i dazi sulle merci provenienti dal Regno Unito, e l'11 luglio 2021 per quelle provenienti dagli Stati membri dell'UE. - l'azione intrapresa nella *Section 301 Investigations* nella controversia LCA.

Nell'agosto del 2018, l'amministrazione Trump comunicava al Congresso la sua intenzione di firmare un accordo commerciale con il Messico e il Canada. L'accordo è stato definito dall'*Office for the United States Trade Representative* come l'accordo commerciale più avanzato e di alto livello al mondo. Così, in sostituzione del NAFTA (le cui regole continueranno ad applicarsi per le merci entrate in commercio entro il 30 giugno 2020), considerato da Trump l'accordo che aveva favorito la delocalizzazione delle aziende USA in Messico attratte dalle condizioni di lavoro più favorevoli, in data 30 novembre 2018, Stati Uniti, Canada e Messico firmavano il nuovo accordo commerciale. L'accordo USMCA è entrato in vigore il 1° luglio 2020. Esso prevede una serie di misure pensate per riportare le aziende manifatturiere negli Stati Uniti e a conformare alcune normative tra USA, Canada e Messico; tra queste, la previsione che il 40-45% delle auto dovranno essere prodotte in stabilimenti interni al territorio degli Stati contraenti e la garanzia di una retribuzione salariale minima di \$ 16 l'ora per gli operai. Inoltre, l'USMCA contiene disposizioni relative al divieto di importazione di merci provenienti dal lavoro forzato. Rimangono in vigore le 13 disposizioni note come "lettere collaterali". Tra

queste, la principale è quella riguardante l'esclusione di dazi sull'industria dell'auto degli Stati Uniti fino a una certa quota, fissata ben al di sopra dell'attuale produzione canadese e messicana. Le lettere collaterali includono anche accordi tra Stati Uniti e Messico su farmaci biologici, nomi di formaggi e *standard* di sicurezza delle auto nonché accordi tra Stati Uniti e Canada su vino, acqua ed energia.

Sul fronte russo, in seguito alla vicenda dell'avvelenamento di Navalny e la relativa incarcerazione, il 2 marzo 2021 sia l'Unione Europea sia gli Stati Uniti hanno adottato nuove sanzioni e nuove designazioni nei confronti della Russia. Infatti, lo scorso 15 aprile 2021 gli USA hanno emanato l'*Executive Order* 14024 - *Blocking Property With Respect To Specified Harmful Foreign Activities of the Government of the Russian Federation* ("EO 14024"), sulla base del quale sono stati inseriti nella *SDN List* soggetti ritenuti responsabili o di aver minato i processi e le istituzioni democratiche negli Stati Uniti o di aver compiuto atti di corruzione transnazionale o altre violazioni del diritto internazionale a danno degli Stati Uniti e dei suoi alleati. Di conseguenza, rischia di essere sanzionato chiunque compia transazioni (importazioni o esportazioni) significative con soggetti in *blacklist* o che abbiano come conseguenza la violazione o l'elusione delle restrizioni adottate.

Inoltre, sul fronte bielorusso, in seguito alla falsificazione delle presidenziali del 2020, al dirottamento del volo Ryanair e all'arresto del giornalista di opposizione, in coordinamento con l'Unione Europea, gli USA hanno imposto una serie di sanzioni e divieti - la cui lista è stata estesa lo scorso 2 dicembre 2021- nei confronti di diversi soggetti bielorusi, incluse imprese statali. Nella medesima ottica il Dipartimento del tesoro ha predisposto una lista di sanzioni mirate contro membri chiave del regime del Presidente Aleksandr Lukaschenko.

Esportazioni

Le licenze richieste in caso di esportazioni variano a seconda del prodotto, della destinazione d'uso, dello stato di destinazione, ecc.

Il principale riferimento storico normativo in tema di esportazioni in USA è rappresentato dall'*Export Administration Act* del 1979 (EAA) e, come nel caso dell'importazione, anche qui le leggi sono volte a garantire alcuni interessi generali, tra i quali, la sicurezza nazionale, la politica estera, ecc. L'*Export Administration Act* prevede che il Ministero della difesa pubblici e aggiorni periodicamente l'elenco dei beni e delle tecnologie ammesse all'esportazione.

La legge è stata parzialmente abrogata dall'*Export Controls Reform Act of 2018* (ECRA), emanato il 4 agosto 2018. Quest'ultimo fornisce un'autorizzazione legale permanente all'amministrazione *Export Administration Regulations* (EAR), che stabilisce i principali controlli statunitensi su esportazioni, riesportazioni e trasferimenti interni di materie prime, *software* e tecnologia commerciali, a duplice uso e militari. Per la sicurezza nazionale, l'ECRA istituisce un nuovo processo interaziendale per identificare e imporre ulteriori controlli sulle tecnologie emergenti e di base. Queste disposizioni sono state progettate per integrare le modifiche al comitato per gli investimenti esteri negli Stati Uniti (CFIUS), contenuto nell'*External Investment Risk Review Modernization Act of 2018* (FIRRMA) per rispondere alle preoccupazioni relative al rilascio di tecnologie critiche per gli usi finali, gli utenti finali e le destinazioni preoccupanti, principalmente la Cina. L'ECRA contiene altresì misure aggiuntive relative ai requisiti di licenza e procedure per l'ottenimento.

Il *Bureau of Industry and Security*, ufficio interno al Dipartimento del commercio, gestisce invece il processo per le licenze e, ai sensi delle recenti modifiche intervenute in materia di EAA, è incaricato di far rispettare e amministrare le leggi anti-boicottaggio (*Anti-Boycott Act of 2018*). Tali regolamenti (ABR), codificati nella parte II dell'ECRA, vietano alle società

statunitensi di conformarsi ad alcuni aspetti del boicottaggio di altri Paesi. Storicamente e fino ad oggi, gli ABR sono stati applicati solo al boicottaggio della Lega Araba su Israele, a persone ed entità statunitensi e alle transazioni nel commercio statunitense.

Una chiave per determinare se è necessaria una licenza di esportazione da parte del Dipartimento del commercio è sapere se l'articolo che si intende esportare ha uno specifico *Export Control Classification Number* (ECCN). L'ECCN è un codice alfanumerico, ad esempio, 3A001, che descrive l'oggetto e indica i requisiti di licenza. Tutti gli ECCN sono elencati nella *Commerce Control List* (CCL) disponibile sul sito del *Government Printing Office* (*Supplement No. 1 to Part 774 of the EAR*) e vengono utilizzati per identificare gli articoli a duplice uso a fini di controllo delle esportazioni. La CCL è divisa in dieci categorie generali, e ogni categoria è ulteriormente suddivisa in cinque gruppi di prodotti. Gli articoli rientranti nella giurisdizione del Dipartimento del commercio degli Stati Uniti e non elencati nel CCL, vale a dire la maggior parte dei prodotti commerciali, vengono designati come EAR99. In genere, per questi prodotti non è necessaria una licenza a esportare o riesportare, ad eccezione che l'esportazione interessi un Paese sottoposto ad embargo o sanzionato, sia destinata ad un uso finale vietato oppure coinvolga un soggetto specifico per i quali gli USA impongono il previo ottenimento di una licenza.

Accanto alla *Commerce Control List* vi sono altre due liste: la *United States Munitions List* (USML) e la *Nuclear Regulatory Commission* (NRC). Quest'ultima, in particolare, riguarda le attrezzature e i materiali nucleari; essa distingue tra le merci soggette a rilascio di licenza di esportazione da quelle soggette al rilascio di licenza di importazione, rinvenibili sul sito ufficiale dell'ente. Quando richieste e prima di essere rilasciate, le licenze sono sottoposte a un procedimento di revisione atto a valutare elementi quali: le parti coinvolte nella transazione, l'ammissibilità della

Inserto

quantità delle esportazioni in relazione all'utente e all'utilizzo finale del prodotto, eventuali aspetti di sicurezza nazionale e di politica estera interessati, ecc. Infatti, in caso di sospetta attività di proliferazione nucleare, chimica o biologica l'autorizzazione non viene rilasciata. In tale procedimento, pertanto, sono coinvolte varie agenzie governative USA tra le quali: il Dipartimento della difesa, il Dipartimento di energia, la comunità di *intelligence* e la NASA. In alcuni casi, a seconda del prodotto, dell'uso o dell'utilizzo finale sono previste talune eccezioni.

La *United States Munitions List* contiene prodotti e servizi per la difesa e, indipendentemente dall'utilizzo a cui si vogliono destinare, se questi rientrano in tale lista non verranno in alcun caso ammessi all'esportazione.

Inoltre, l'EAA ha stabilito che il Dipartimento del commercio promuove le normative *antidumping* (AD) per contrastare i prezzi d'assalto nel mercato globale; infatti, un prodotto è definito *dumping*, quando viene esportato ad un prezzo inferiore rispetto a quello normalmente applicato nel Paese di origine in quanto sintomo di competizione sleale. Sul punto, si segnala che il 26 febbraio 2020, il Dipartimento del commercio degli Stati Uniti ha annunciato determinazioni preliminari affermative nelle indagini sui dazi *anti-dumping* sulle importazioni di fogli di polietilene tereftalato (foglio PET) dalla Corea e dall'Oman. Per determinare le aliquote tariffarie e per completare il procedimento di esportazione, anche in relazione ai documenti necessari, occorre fare riferimento allo *Schedule B Number* e all'*Harmonized Tariff Schedule*.

Lo *Schedule B Number* è un codice a dieci cifre utilizzato esclusivamente negli Stati Uniti che viene apportato ai beni fisici in caso di esportazione in un altro Paese. Esso è basato su un sistema armonizzato internazionale gestito dall'Organizzazione Mondiale delle dogane.

L'*Harmonized Tariff Schedule* è pubblicato dall'*Office of Tariff Affairs and Trade Agreements*. Esso classifica i prodotti ed è suddiviso al suo

interno in Sezioni in relazione ai prodotti stessi determinando le aliquote dei dazi nelle varie categorie richieste e suddivise per classificazioni. Altresì, l'*Harmonized Tariff Schedule* rende note le aliquote tariffarie applicabili alle categorie per tutta la merce importata negli Stati Uniti; esso si basa sul sistema armonizzato internazionale, ovvero sul sistema globale di nomenclatura utilizzata nel commercio mondiale di merci.

Per esportare dagli Stati Uniti, gli esportatori devono includere i codici *Schedule B* delle loro merci di esportazione per archiviare le loro informazioni di esportazione elettronica (EEI) attraverso il sistema di esportazione automatizzato (AES).

Riguardo alla documentazione richiesta, a parte specifici casi in relazione al tipo di prodotto e alla destinazione (ad esempio alcuni Paesi richiedono il certificato di origine o altri certificati per spedizioni di merci specifiche), i documenti più comunemente richiesti sono: documenti di trasporto, documenti di conformità all'esportazione, la fattura commerciale, l'*Export Packing List*, ossia un elenco di *standard* di imballaggi e una fattura pro forma redatta dall'esportatore prima della spedizione delle merci contenente informazioni destinate all'acquirente sul valore e su altri dettagli relativi ai prodotti da inviare.

Generalmente nota come regola *de minimis*, questa disposizione è stata pensata per far sì che i prodotti quali "materie prime", i *software* o le "tecnologie" di origine statunitense mantengano sempre un legame con gli Stati Uniti, anche nell'ipotesi in cui tali articoli siano stati sostanzialmente trasformati a seguito di un'ulteriore fase di produzione all'estero. La normativa in esame prevede dei controlli sulle esportazioni statunitensi per quegli articoli soggetti alla giurisdizione del *Bureau of Industry & Security* e non anche a quelli sottoposti al *Directorate of Defense Trade Controls*. In merito alle riesportazioni nella maggior parte dei Paesi, il contenuto è "controllato" se rientra nel numero di classificazione del controllo delle esportazioni (ECCN); ove l'articolo dovesse essere considerato "controllato", il

suo valore dovrebbe essere letto alla luce delle disposizioni *de minimis*. Le riesportazioni verso Cuba, la Siria, la Corea del Nord e la Regione di Crimea, di beni classificati in uno specifico ECCN o EAR99, sono considerati “controllati” ai fini del calcolo *de minimis*. Anche con riferimento a Stati Uniti, Messico e Canada, l’accordo USMCA ha introdotto nuove disposizioni per aumentare i livelli di valore di spedizione *de minimis*.

Inoltre, gli Stati Uniti hanno implementato tre tipologie di programmi sanzionatori: completi, settoriali e mirati. Taluni programmi impongono delle restrizioni in materia di esportazioni. In caso di esportazione, è quindi importante verificare anche i programmi sanzionatori in vigore.

In materia di esportazione di armi, il 17 gennaio 2020, l’amministrazione Trump ha annunciato il passaggio di supervisione dal Dipartimento di Stato al Dipartimento del commercio di alcune esportazioni commerciali di armi da fuoco. Ai produttori statunitensi vengono richiesti meno requisiti di registrazione per ottenere una licenza di esportazione. In particolare, vengono a mancare due primari adempimenti: in primo luogo, viene abolita la tassa annuale all’industria richiesta dal Dipartimento di Stato ed in secondo luogo, ai sensi della legge sul controllo delle esportazioni di armi, contrariamente al Dipartimento di Stato, il Dipartimento del commercio non ha l’obbligo di comunicare al Congresso qualsiasi vendita commerciale di armi per un valore di almeno 1 milione di dollari.

L’embargo sulle armi (*Resolution 2231*) imposto dagli Stati Uniti nei confronti dell’Iran è scaduto il 18 ottobre 2020. Il 14 agosto 2020, la proposta degli Stati Uniti di estendere le restrizioni sugli armamenti all’Iran è stata rigettata al Consiglio di sicurezza, con un solo voto a favore (la Repubblica Dominicana), due contrari (Cina e Russia) e l’astensione di Francia, Regno Unito, Germania e altri otto Stati. Di conseguenza, l’Iran potrà avere nuovamente la possibilità di vendere,

trasferire o ricevere armi convenzionali da altre nazioni, incluse Russia e Cina.

Sempre sul fronte iraniano, il 30 gennaio 2020, il Dipartimento del tesoro USA ha annunciato il completamento delle transazioni finanziarie iniziali a beneficio dei pazienti e medici iraniani attraverso un canale umanitario in Svizzera. Il buon esito di queste transazioni fornisce un modello per facilitare ulteriori esportazioni umanitarie in Iran. Gli sforzi per istituire questo canale umanitario, in coordinamento con il Dipartimento di Stato, erano stati precedentemente annunciati il 25 ottobre 2019, con la promessa della costituzione di un *humanitarian mechanism*, volto a disciplinare in modo più cristallino il commercio con l’Iran di prodotti farmaceutici e alimentari e a garantire all’Iran, attraverso ampie eccezioni e autorizzazioni, la vendita di prodotti agricoli, cibo, medicine e dispositivi medici. Nella medesima ottica, lo scorso 24 novembre 2021, in base alle esenzioni e autorizzazioni umanitarie concesse dal governo degli Stati Uniti nel programma di sanzioni per la Siria, il Dipartimento del tesoro ha modificato il Regolamento sulle sanzioni siriane (SySR) per ampliare le autorizzazioni per le organizzazioni non governative (ONG), sì da garantire la continua fornitura di assistenza umanitaria e permettere alle ONG di impegnarsi in determinate transazioni e attività a beneficio del popolo siriano.

Così, in seguito alla formalizzazione dell’accordo sul commercio umanitario svizzero del 27 febbraio 2020, *The Department of the Treasury Office of Foreign Assets Control* (OFAC) gli Stati Uniti hanno emesso la *General License 8 Authorizing Certain Humanitarian Trade Transactions Involving the Central Bank of Iran*, c.d. Licenza Generale 8, che consiste nell’autorizzazione al compimento di determinate transazioni commerciali umanitarie che coinvolgono la Banca centrale dell’Iran. Durante l’emergenza COVID-19, il 17 novembre 2020, la Licenza Generale 8 è stata rilasciata

anche per alcune operazioni essenziali in Venezuela.

In data 3 aprile 2020, l'amministrazione ha emesso un ordine esecutivo con effetti restrittivi sulle esportazioni, diretto a chi si occupa della gestione federale delle emergenze e ai funzionari sanitari, a mezzo del quale ha imposto di preservare respiratori, maschere chirurgiche e guanti chirurgici per uso domestico. Poco dopo, la medesima amministrazione Trump ha parzialmente revocato il divieto di esportazione di dispositivi di protezione, così consentendo alle aziende manifatturiere statunitensi incaricate di produrre decine di milioni di maschere protettive per gli operatori sanitari e di spedire alcuni prodotti medici in Canada e America Latina.

Infine, con un comunicato stampa del 16 ottobre 2020, riconoscendo l'importanza delle esportazioni in questo periodo di transizione economica e recupero, il BIS del Dipartimento del commercio degli Stati Uniti ha comunicato l'opportunità per gli esportatori di richiedere un periodo di estensione di ulteriori 6 mesi per le licenze che scadevano entro il 31 dicembre 2020.

Normativa degli investimenti esteri

Riguardo ai *Foreign Investment* negli Stati Uniti d'America, sono state espresse delle considerazioni contrastanti che riguardano l'effetto che essi hanno nel breve periodo e nel lungo periodo. Da un lato, infatti, nel breve periodo l'impatto è positivo e ricade direttamente sul PIL determinandone un aumento rilevante; dall'altro lato si pone il problema di valutare se nel lungo periodo gli investimenti esteri possano determinare distorsioni sul mercato e sugli investimenti dei soggetti interni, ridurre la qualità del lavoro, o acquisire un controllo rilevante.

Tuttavia, il *trade-off* tra benefici e ipotetici svantaggi si supererebbe con la considerazione che comunque la fetta degli investimenti esteri effettuati dagli Stati Uniti all'estero rimane superiore a quella che gli investitori esteri hanno sul mercato statunitense.

D'altra parte, l'avvio di nuove attività, da parte d'impresa straniera negli Stati Uniti, crea nuovi posti di lavoro e spesso gli investimenti esteri vanno a finanziare direttamente la ricerca, ecc.

Quanto agli aspetti normativi, va considerato il *Foreign Investment in Real Property Tax Act of 1980* (FIRPTA), una legge tributaria degli Stati Uniti, che impone l'imposta sul reddito delle persone straniere per beni immobili (le aliquote fiscali variano a seconda del contribuente e dell'immobile) e il *The International Investment and Trade in Services Survey Act* (IITSSA Act) del *Bureau of Economic Analysis* (BEA), una legge di divulgazione del Dipartimento del commercio che autorizza la raccolta di informazioni, sia su investimenti da parte di investitori esteri nel territorio degli Stati Uniti, sia sugli investimenti effettuati da cittadini statunitensi in Paesi stranieri. Le informazioni tratte sono coperte dal dovere di riservatezza ed infatti l'accesso è consentito ai soli funzionari e dipendenti del Dipartimento del commercio assegnati alle funzioni di raccolta, o possono essere trattate per scopi analitici e statistici.

L'IITSSA Act stabilisce che i soggetti a cui esso si applica debbano stilare tre *reports*: quello trimestrale, quello annuale, ed eventualmente il *Benchmark Survey Report* ogni cinque anni. Il *Quarterly Report* va compilato, nella forma aggiornata, *Form BE-605* ed è richiesto nel caso in cui in un'azienda statunitense possieda la proprietà indiretta di un'affiliata degli Stati Uniti e deve essere presentato entro i trenta giorni successivi alla chiusura del trimestre in considerazione. Tale *report* mette in luce le operazioni e le transazioni rilevanti svolte in quel periodo.

Sono ammesse delle deroghe all'obbligo di deposito trimestrale del *report* e ciò può avvenire se l'azienda rispetta taluni requisiti legati al valore dell'attivo, al fatturato annuo, al consolidamento o ad eventuali rapporti di controllo, o ai diritti di voto.

- Il *report* annuale va presentato mediante il *Form BE-15* se le società interessate rientrano in

taluni parametri di redditi, ricavi, utili e perdite e di rapporti di controllo con altre società; diversamente l'investitore estero può chiedere di essere esentato dall'obbligo di presentazione.

- L'indagine di *Benchmark* è svolta dal *Bureau of Economic Analysis* ogni cinque anni per monitorare le operazioni di investimento tra le società controllate e controllanti.

Nel caso tali *report* non vengano presentati è possibile incorrere in una sanzione pecuniaria compresa tra i \$ 2.500 e i \$ 25.000, se vi è intenzionalità la sanzione ammonta a \$ 10.000, mentre se sono coinvolti consapevolmente un direttore, o un impiegato, o simili a questi può essere irrogata anche una pena detentiva.

Il *Foreign Direct Investment and International Financial Data Improvements Act* del 1990 fortifica l'azione del *Bureau of Economic Analysis* (BEA) prevedendo che possa avere accesso alle informazioni dell'Istituto di Statistica (Census).

Il *Form BE-13 Survey of new foreign direct investment in the United States Form BE-13- Claim for Exemption* è richiesto in caso di acquisizione, creazione o acquisto da parte di un soggetto straniero di un'impresa statunitense, o anche di un ramo di questa, e deve essere compilato dall'impresa o filiale statunitense. Nello stesso *form* viene specificato che i dati raccolti nell'indagine BE-13 vengono utilizzati per misurare l'importo dei nuovi investimenti esteri diretti negli Stati Uniti, per valutarne l'impatto sull'economia statunitense e per elaborare una politica relativa agli investimenti esteri diretti negli Stati Uniti sulla base di tali considerazioni.

Il *form 105 Financial Crimes Enforcement Network* (Fin-CEN) deve essere compilato da chiunque trasporti fisicamente, e non quindi attraverso transazioni bancarie, direttamente o indirettamente, valute e strumenti monetari dagli Stati Uniti o negli Stati Uniti, che eccedano i \$ 10.000. Lo stesso *form* deve essere compilato da ogni persona che riceve nella valuta degli Stati Uniti o altri strumenti monetari un importo complessivo superiore a \$ 10.000 a seguito di trasporto o

spedizioni ad una persona al di fuori degli Stati Uniti.

Nel caso d'inosservanza sono previste pene fino all'ammontare coinvolto nel trasporto e anche pene detentive fino a dieci anni.

Il *Domestic and Foreign Investment Improved Disclosure Act* of 1977 ha posto modifiche al *Securities Exchange Act* of 1934 stabilendo che, chi detiene almeno il 5% di titoli azionari di una società registrata presso la *Securities and Exchange Commission*, ha l'obbligo di comunicare alcune informazioni, incluse la cittadinanza e la residenza.

La Commissione per gli investimenti esteri negli Stati Uniti, *Committee on Foreign Investment in the United States* (CFIUS), presieduta dal Segretario del Tesoro, ha il compito di esaminare le implicazioni, per la sicurezza nazionale, degli investimenti esteri in società o attività svolte negli Stati Uniti. I temi coinvolti in questo contesto sono numerosi, in particolare, per quanto messo in evidenza sopra, va segnalato che la Commissione controlla e monitora le operazioni di fusione, acquisizione, ecc. in cui è coinvolto un soggetto straniero per verificare l'impatto sulla sicurezza statale delle operazioni commerciali di rilevanza internazionale. Nelle operazioni di acquisizione, se la società estera che acquisisce è controllata dal governo straniero, la Commissione effettua un'indagine della transazione a titolo di sicurezza nazionale. Se in generale non sono stabilite delle restrizioni riguardo agli investimenti esteri, è richiesta una particolare autorizzazione per settori individuati, tra i quali, i progetti di estrazione dal suolo, o che riguardano gli spazi aerei, o le risorse energetiche, o il settore bancario e minerario, ecc., che vengono esaminati dalla Commissione ai predetti fini di sicurezza.

Le transazioni che coinvolgono investimenti esteri possono inoltre ricevere restrizioni, al pari di quelle domestiche, dovute alle leggi *anti-trust*. Il *Clayton Act*, infatti, contrasta le condotte concorrenziali sleali e i possibili monopoli.

Dopo diversi mesi, il 23 luglio 2018 il Senato e la Camera dei Rappresentanti hanno finalmente concordato una versione consensuale della *Foreign Investment Risk Review Modernization Act* (FIRRMA). La FIRRMA riforma il processo del *Committee on Foreign Investment in the United States* (CFIUS) attualmente utilizzato per valutare e affrontare i problemi di sicurezza nazionale relativi agli investimenti esteri negli Stati Uniti. Sebbene inizialmente introdotto separatamente, il disegno di legge è stato infine incorporato nel *National Defense Authorization Act* (NDAA) per l'esercizio finanziario 2019. La versione finale del NDAA è emersa dalla conferenza del 26 luglio 2018 ed è stata approvata a stragrande maggioranza dalla Camera quello stesso giorno, e dal Senato il 1° agosto 2018.

Originariamente creato come organo consultivo, il CFIUS iniziò ad assumere ulteriori funzioni di regolamentazione dopo che il Congresso diede al Presidente l'autorità di sospendere o proibire alcuni tipi di investimenti stranieri attraverso l'*Exon-Florio Amendment* del 1988. Il Congresso codificò successivamente il CFIUS attraverso il *Foreign Investment National Security Act* del 2007, che ne riformò ulteriormente la struttura e le operazioni.

Nelle sue conclusioni, FIRRMA sottolinea la natura generalmente benefica degli investimenti stranieri, rilevando il suo immenso valore per l'economia statunitense. Tuttavia, osserva anche che i cambiamenti nel contesto della sicurezza nazionale hanno aumentato i rischi creati da alcune forme di investimento estero e che, di conseguenza, il governo deve bilanciare i guadagni con i potenziali danni alla sicurezza nazionale. A tal fine, il disegno di legge attua una serie di importanti modifiche istituzionali e operative al CFIUS. In particolare, FIRRMA conferisce al CFIUS il potere di esaminare un gruppo molto più ampio di operazioni rispetto al passato per determinare se esse minacciano di compromettere la sicurezza nazionale e, pertanto, se dovrebbero essere vietate o sospese. La nuova serie di

operazioni comprende, tra l'altro, alcuni investimenti stranieri di minoranza in tecnologie (un nuovo *Pilot Program* in materia di tecnologie è diventato effettivo il 10 novembre 2018) e società di infrastrutture considerate di importanza critica nonché operazioni immobiliari in prossimità di porti e di impianti governativi considerati sensibili. La nuova legge aumenta inoltre il tempo concesso per queste revisioni e rende obbligatorie alcune notifiche di investimenti esteri (rispetto al sistema volontario degli anni passati).

Inoltre, FIRRMA estende gli usi consentiti delle informazioni riservate raccolte dal CFIUS; le informazioni possono essere utilizzate per informare il Congresso e altre agenzie esecutive, nonché per collaborare con i governi alleati (in questo ultimo caso, secondo un processo formale che il presidente del CFIUS deve stabilire).

Molte delle disposizioni della FIRRMA entrano in vigore solo 18 mesi dopo l'approvazione, a meno che il presidente del CFIUS non dichiari che tutte le strutture e i regolamenti necessari sono in vigore. Tuttavia, il disegno di legge autorizza il CFIUS a condurre programmi pilota durante questo periodo, a condizione che i relativi avvisi siano pubblicati con almeno 30 giorni di anticipo nel registro federale.

In tema di investimenti esteri, importanti novità provengono dall'accordo USMCA. In particolare, gli Stati contraenti hanno concordato il ritiro del Canada dall'*Investor-State Dispute Settlement* (ISDS), uno strumento di diritto internazionale pubblico contenuto in una serie di trattati bilaterali di investimento che consente agli investitori di fare causa ai Paesi contraenti per pratiche discriminatorie. In particolare, il *chapter 11* del NAFTA, che prevedeva che le cause tra investitori e Stati aventi ad oggetto investimenti *legacy* venissero risolti di fronte ad una Commissione arbitrale, è stato sostituito dal *chapter 14* dell'USMCA, che ne limita l'utilizzo nei confronti del Canada; di tal modo, gli investitori che vorranno citare in giudizio il Canada

dovranno sollevare la questione di fronte ai tribunali domestici canadesi.

Infine, nel settembre 2020, è stata emanata la norma finale sulle dichiarazioni obbligatorie per alcune operazioni di investimento estero che coinvolgono tecnologie critiche, che ha modificato alcune disposizioni dei regolamenti del CFIUS che attuano la Sezione 721 del *Defense Production Act* del 1950, come modificato dal *Foreign Investment Risk Review Modernization Act* del 2018. Nello specifico, la norma:

- ha modificato la disposizione di dichiarazione obbligatoria per determinate transazioni di investimento estero che coinvolgono un'azienda statunitense che produce, progetta, testa, fabbrica o sviluppa una o più tecnologie critiche;
- ha apportato modifiche alla definizione del termine "interesse sostanziale" e una relativa disposizione;
- ha revisionato i predetti documenti negli aspetti tecnici.

Normativa fiscale

Il sistema fiscale statunitense ha subito un importante cambiamento nel dicembre 2017, quando il legislatore è intervenuto revisionando in maniera significativa il vecchio codice fiscale statunitense risalente al 1997. In particolare, la riforma è intervenuta riducendo le aliquote fiscali aziendali e individuali e modernizzando le norme fiscali internazionali statunitensi.

Nel 2020 la pandemia COVID ha portato il governo statunitense a varare varie misure di sgravio volte ad aiutare le società, a garantire rimborsi accelerati, ad attuare sgravi fiscali sui salari, nonché a riconoscere un credito d'imposta per i datori di lavoro che mantenevano nel proprio organico i dipendenti.

Si segnala infine che il Presidente Joe Biden, entrato in carica lo scorso 20 gennaio 2021, ha proposto modifiche significative alla legge fiscale degli Stati Uniti (USA) tra cui l'aumento delle aliquote fiscali per le società e le persone fisiche,

nonché l'inasprimento delle norme fiscali internazionali statunitensi.

La tassazione del reddito delle persone fisiche

La tassazione del reddito delle persone fisiche distingue tra soggetti residenti e soggetti non residenti. In particolare, per i soggetti residenti si applica il noto *worldwide taxation principle*, secondo il quale concorrono a formare la base imponibile tutti i redditi posseduti, quale ne sia la provenienza e il luogo di produzione. Per i soggetti non residenti invece, la tassazione è uniformata al c.d. principio di territorialità, secondo cui sono assoggettati a tassazione unicamente i redditi prodotti all'interno dello Stato.

Una persona fisica si considera residente negli Stati Uniti, qualora:

- la persona abbia la cittadinanza americana;
- la persona soddisfi il *green card test*, ovvero sia residente negli USA;
- qualora la persona eserciti apposita opzione per essere considerata residente fiscalmente negli USA;
- la persona superi in c.d. *Substantial presence test*; In base al *substantial presence test*, una persona fisica è residente fiscale per uno specifico anno solare se ha soggiornato negli Stati Uniti per almeno trentuno giorni nel corso dell'anno solare di riferimento e per un periodo complessivo di almeno 183 giorni considerando la sommatoria dei giorni ivi trascorsi nel corso dell'anno solare di riferimento, 1/3 dei giorni ivi trascorsi nel corso dell'anno solare immediatamente precedente, ed 1/6 dei giorni ivi trascorsi nel corso del secondo anno solare precedente a quello di riferimento.

Si considera come prodotto nello Stato qualsiasi reddito derivante da qualunque fonte, tra cui reddito da lavoro autonomo e dipendente, il reddito d'impresa, il reddito di capitale (interessi, *royalties*, dividendi), salvo i redditi tassativamente esclusi dalla norma.

Inserto

La base imponibile è data dalla somma di tutti i redditi al netto delle deduzioni. Dal reddito lordo rettificato si sottraggono poi ulteriori deduzioni e franchigie per arrivare al reddito imponibile. Le aliquote progressive sul reddito complessivo delle persone fisiche variano pertanto dal 10% al 37%.

Le plusvalenze sono soggette a tassazione pari al 20% per tutti gli *asset* posseduti per più di 12 mesi. Per gli *asset* posseduti per meno di 12 mesi, è prevista una tassazione inferiore in base all'ammontare del reddito.

In aggiunta all'imposta federale sulle persone fisiche, la maggior parte degli Stati prevede un'autonoma imposta sul reddito delle stesse persone.

La tassazione del reddito delle persone giuridiche

L'imposizione fiscale sui redditi delle persone giuridiche negli Stati Uniti è principalmente articolata su due livelli: la tassazione federale e la tassazione statale. Assoggettati a tale imposizione sono tutte le società che producono reddito negli Stati Uniti, indipendentemente dalla residenza. Con la riforma del 2017, si è transitati da un sistema di tassazione *worldwide* ad uno territoriale.

Una società è considerata residente se è stata costituita negli Stati Uniti.

La base imponibile è calcolata sottraendo tutti i costi inerenti all'attività dal valore della produzione, costituito da tutti i redditi ovunque prodotti, a cui viene applicata un'aliquota del 21%.

Qualora emerga una perdita fiscale, le perdite fiscali realizzate in un esercizio possono essere portate in deduzione dei redditi fiscali degli esercizi successivi senza limiti temporali, ma nel limite dell'80% del reddito imponibile. Durante il periodo COVID, è stata introdotta la possibilità di portare in deduzione dei redditi fiscali dei cinque esercizi precedenti, la perdita fiscale realizzata nel periodo d'imposta 2018, 2019 e 2020.

Stabile organizzazione

La stabile organizzazione è definita dalla normativa statunitense come una sede fissa di affari.

Gli utili realizzati dalla stabile organizzazione sono soggetti ad un'imposta pari al 30%, qualora non siano reinvestiti in un'attività negli Stati Uniti. L'imposta può essere ridotta o eliminata sulla base dei trattati contro le doppie imposizioni.

Regimi speciali

Transfer Pricing, Advance Pricing Agreement (APA) e Country-by-Country Reporting (CbCR)

Negli Stati Uniti le transazioni tra parti correlate, a livello domestico ed internazionale, sono soggette alla disciplina del *Transfer Pricing*. In particolare, vi è una normativa interna di riferimento che disciplina lo scopo, le metodologie, i principi e la documentazione necessaria.

Le società statunitensi, al fine di evitare l'applicazione potenziale di sanzioni derivanti da accertamenti relativi alla disciplina dei prezzi di trasferimento, possono richiedere all'autorità fiscale statunitense di siglare un'APA unilaterale o bilaterale.

Il CbCR si applica alle società che sono fiscalmente residenti negli Stati Uniti e fanno parte di un gruppo multinazionale di imprese con ricavi consolidati pari o superiori a \$850 milioni.

Tassazione di gruppo

Negli Stati Uniti è in vigore una normativa che regola la tassazione del reddito d'impresa consolidato di un Gruppo. Per "Gruppo" si intende la società capogruppo e le società della stessa partecipate, direttamente o indirettamente, all'80%. La tassazione consolidata permette di compensare eventuali perdite conseguite da una società con gli utili conseguiti da un'altra società appartenente allo stesso Gruppo.

Withholding tax

Negli Stati Uniti è prevista l'applicazione di ritenute alla fonte su determinati pagamenti

effettuati a soggetti non residenti, riducibili sulla base dei trattati contro le doppie imposizioni. In particolare, le *royalties* corrisposte a soggetti non residenti, i dividendi distribuiti a soggetti non residenti e gli interessi pagati a soggetti non residenti sono soggetti ad una ritenuta alla fonte pari al 30%.

Altre imposte

L'imposta sulle vendite (Sales Tax)

Il sistema fiscale statunitense non prevede l'applicazione di un'imposta sul valore aggiunto a livello federale. Tuttavia, molti Stati prevedono l'assoggettamento delle cessioni di beni e servizi ad un'imposta (*sales tax*), applicata alla vendita di beni e servizi, con un'aliquota che varia a seconda dei vari Stati (da circa l'2,9% ad un massimo di circa l'7,25%).

Imposta sulle successioni e donazioni

La normativa federale Usa prevede sia l'imposta di successione che l'imposta di donazione.

L'aliquota d'imposta di successione e donazione è pari al 40% da applicarsi al valore netto trasferito. È prevista inoltre una franchigia di \$11,7000 milioni per l'anno 2021, al di sotto della quale l'asse ereditario è esente da imposte di successione e le donazioni sono esenti da imposte di donazione. La franchigia si applica agli assi ereditari di cittadini americani o di stranieri domiciliati negli USA.

Rapporti internazionali

Convenzioni contro le doppie imposizioni

Gli Stati Uniti hanno stipulato un accordo contro le doppie imposizioni con l'Italia risalente al 25 agosto del 1999. L'accordo Italia - Stati Uniti si applica alle persone residenti di uno o di entrambi gli Stati contraenti (art. 1, comma 1). Per persona residente si intende ogni persona che, in base alla legislazione del proprio Stato, è assoggettata ad imposta in codesto Stato per via del suo domicilio, della sua residenza, della sede della sua direzione o di ogni altro criterio di natura analoga.

I temi principali di maggior interesse sono:

- i redditi immobiliari sono tassati nel Paese in cui è situato l'immobile;
- i dividendi pagati da una società residente negli Stati Uniti ad una società residente in Italia sono tassati in Italia. Tuttavia, gli Stati Uniti possono prevedere una tassazione per questi redditi ma se il beneficiario effettivo è una società che ha posseduto almeno il 25% delle azioni e per un periodo di 12 mesi, l'imposta applicata non può eccedere il 5% dell'ammontare lordo dei dividendi. In tutti gli altri casi, l'imposta applicata non può eccedere il 15%;
- gli interessi pagati da una società residente negli Stati Uniti ad una società residente in Italia sono tassati in Italia. Tuttavia, gli Stati Uniti possono prevedere una tassazione per questi redditi ma se il beneficiario effettivo è una persona residente in Italia, l'imposta applicata non può eccedere il 10% dell'ammontare lordo degli interessi;
- i canoni pagati da una società residente negli Stati Uniti ad una società residente in Italia sono tassati in Italia. Tuttavia, gli Stati Uniti possono prevedere una tassazione per questi redditi ma se il beneficiario effettivo è una persona residente in Italia, l'imposta applicata non può eccedere il 5% nel caso di canoni corrisposti per l'uso o la concessione in uso di *software per computer*, o di attrezzature industriali, commerciali o scientifiche, 8% in tutti gli altri casi;
- il metodo utilizzato al fine di eliminare la doppia imposizione è il riconoscimento di un credito d'imposta;
- lo scambio di informazioni previsto dall'art. 26 si basa sulla richiesta che uno Stato rivolge all'altro Stato.

Normativa americana antielusione FATCA

La legge del Senato USA del 18 marzo 2010, integrata con il Regolamento definitivo (*Final Regulations*) del Dipartimento del Tesoro e dell'Erario statunitense (*Internal Revenue Service*)

del 17 gennaio 2013, ha introdotto la c.d. normativa FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*), finalizzata a contrastare l'evasione delle imposte USA da parte di soggetti statunitensi, prevedendo un complesso di disposizioni atte a implementare lo scambio di informazioni con gli istituti finanziari esteri, allo scopo di ottenere, da parte di tali soggetti, l'identificazione della clientela statunitense per la quale operano. Dunque, gli intermediari finanziari (banche, società di gestione del risparmio, imprese di assicurazione che operano nei rami vita, organismi di investimento collettivo del risparmio, fiduciarie) saranno tenuti a identificare i titolari dei conti detenuti in Italia da cittadini e residenti ai fini fiscali negli Stati Uniti e a segnalare determinate informazioni di natura finanziaria relative agli stessi all'Agenzia delle entrate, che le trasmetterà a sua volta all'autorità fiscale statunitense (*Internal Revenue Service, IRS*).

Normativa societaria

Il diritto societario negli Stati Uniti d'America è regolato dalle leggi statali e federali e prevede solo alcuni *standard* di base. Le forme societarie, il regime fiscale, le procedure di costituzione, di distribuzione degli utili, e quelle assembleari, ecc., sono disciplinate singolarmente da ciascuno Stato.

La legge applicabile alle singole società è quella dello Stato in cui si sono costituite e la stessa sarà applicata anche nel caso essa operi in altri Stati. Tuttavia, è necessario ottenere il rilascio di un'autorizzazione, compilando la domanda mediante il modulo *Application for Authority* e presentandolo agli Uffici del Segretario di Stato dello Stato nel quale si vorrebbe espandere il proprio *business*.

Il 22 dicembre 2017 Trump firmava la Legge H. R. 1, c.d. *Tax Cuts and Jobs Act (Public Law no. 115-97)*, una completa riforma del sistema tributario delle imprese, basata sul "piano Ryan", che si sostanzia:

- nella ridefinizione dell'imponibile dagli utili al *cash flow*, con correzione territoriale (ad esclusione di *import* ed *export*);
- nella riduzione delle aliquote;
- nell'allargamento della base imponibile;
- nel rimpatrio degli utili dall'estero;
- nell'ammortamento immediato degli investimenti;
- nella diminuzione delle imposte sugli utili d'impresa dal 35% al 21%;
- nella previsione di imposte *una tantum* sul rimpatrio di profitti accumulati all'estero da società USA, pari al 15,5% per le attività liquide e all'8% per attività illiquide.

La nuova legge apporta inoltre modifiche fondamentali alla tassazione delle entità multinazionali: gli Stati Uniti sono passati da un sistema di tassazione mondiale con riporto dell'imposizione ad un regime di esenzione partecipazione con l'attuale tassazione di alcune entrate estere. Per realizzare ciò, la legge include diverse misure, inclusa la detrazione del 100% per i dividendi ricevuti da società straniere partecipate al 10% e diverse altre disposizioni destinate alle transazioni transfrontaliere, compreso il trattamento riservato degli ibridi, una nuova detrazione speciale per determinati intangibili provenienti da redditi esteri e regole per i trasferimenti in uscita di beni immateriali.

Tipologie

Le forme societarie più comuni negli Stati Uniti d'America sono:

- *Corporation*;
- *Limited Liability Company*;
- *Limited Partnership*;
- *Sole Proprietorship*.

Diversamente dalla *Sole Proprietorship* che è legata alla figura di un unico imprenditore, gli altri tipi di azienda sono forme societarie che ben si adattano alle più svariate esigenze commerciali, ovvero sia all'impresa di piccola che di grande dimensione.

La *Sole Proprietorship* è la forma legale più semplice tra quelle elencate; trattasi, infatti, di una forma di *business* che fa capo ad una sola persona; il proprietario e il *business* coincidono e non ci sono altre diverse entità legali al di fuori del proprietario.

La registrazione non è richiesta in via perentoria ed è rimessa alla discrezionalità del soggetto.

Le formalità che eventualmente sono richieste variano da Stato in Stato; taluni requisiti tuttavia sono comuni, tra cui la scelta di un nome per l'attività che non sia già appartenente ad altre aziende, l'indicazione di un indirizzo, il pagamento delle tasse, la firma di un notaio se richiesta, ecc.

Il *sole proprietor* riceve tutti gli utili dell'azienda e la durata dell'azienda è legata alla vita dell'unico proprietario.

Riguardo ai diritti di voto, non esistono particolari regole; essendo l'imprenditore l'unico responsabile della gestione non vi è rischio di insorgenza di conflitti e allo stesso modo le decisioni su trasferimento, vendita, assunzione di personale, ecc. sono prese individualmente senza la necessaria approvazione di altri. Dall'altro lato, il *sole proprietorship* è l'unico responsabile della gestione dell'impresa e l'incidenza della tassazione ricade a livello individuale.

Se da una parte la *Sole Proprietorship* rappresenta un modello societario di facile e pronta costituzione, dall'altro lato vale la pena rilevare come il *sole proprietor* debba rispondere con l'intero suo patrimonio personale per i debiti ingenerati dalla sua azienda.

La *Corporation* è il tipo di società che, rispetto al sistema societario italiano presenta maggiori aspetti di similitudine con le società per azioni.

Con la *Corporation* viene costituita una persona giuridica distinta dagli azionisti, infatti, gli utili e le perdite sono attribuibili unicamente alla società e gli eventuali creditori della stessa potranno rifarsi soltanto sul patrimonio sociale per ottenere la riscossione dei propri crediti. Pertanto, il rischio degli azionisti (*shareholders*)

è, in questo caso, limitato al solo capitale investito.

L'atto costitutivo nella *Corporation* è il *Certificate of Incorporation*, che va depositato presso la Segreteria dello Stato. Non è richiesto il versamento di un capitale sociale minimo ed è sufficiente la presenza di un solo socio fondatore.

All'interno di questa forma giuridica è prevista la nomina del consiglio di amministrazione da parte degli azionisti e, se sono più di uno, devono agire collegialmente nella gestione della politica aziendale riguardante, ad esempio, scelte relative alla sottoscrizione di nuove azioni, la richiesta di finanziamenti, ecc.; una volta costituito, il consiglio di amministrazione provvede alla nomina dei dirigenti con funzioni operative. Un medesimo soggetto può ricoprire entrambe le cariche di amministratore e di dirigente.

Esistono due tipi di *Corporation*, C e S; da un punto di vista strutturale sono identiche e la differenza rileva ai soli fini fiscali. Infatti, nella *S Corporation* gli utili e le perdite della società sono registrati direttamente in capo ai soci e in proporzione alle loro azioni societarie; in tal modo soltanto i redditi dei soci sono considerati come base imponibile evitando così il regime della doppia imposizione (come reddito sociale e come reddito personale al momento della distribuzione dei dividendi).

La responsabilità dei soci rimane comunque limitata al patrimonio individualmente versato e la durata della società prescinde dalla rimanenza o meno in vita dei soci.

La *Limited Liability Company* (LLC) presenta alcuni aspetti di similarità con la società a responsabilità limitata italiana. Con la costituzione di una LLC viene creata un'entità terza, separata dai soci, avente una propria personalità giuridica. I soci, quindi, rispondono per i debiti contratti dalla società nei limiti del patrimonio versato e non personalmente e ciò anche quando vi sia un socio unico. Diversamente dalla *Corporation*, nel caso della LLC i soci sottoscrivono quote e non azioni.

L'atto costitutivo della LLC varia e può essere rappresentato dal *Certificate of Formation* o dagli *Articles of Organization*; esso deve essere depositato presso il Segretario di Stato.

La LLC può essere costituita anche da un unico soggetto, detto socio unico, che può essere designato anche in un momento successivo rispetto all'atto di costituzione, ma in questo caso perché si possa operare in nome e per conto dell'azienda si deve attendere tale designazione.

A differenza della *Corporation* ove la gestione della società è affidata a due organi, la gestione della LLC è affidata ad un organo unico.

L'imposizione fiscale, anche in questo caso, segue il modello del *federal pass-through tax advantage* e gli utili vengono tassati unicamente come reddito dei soci evitando la doppia tassazione.

La *Limited Partnership* è il tipo di società più simile alla società in accomandita semplice dell'ordinamento italiano. La particolarità che distingue nettamente questo tipo dalle precedenti esaminate è la coesistenza nella struttura personale di due figure distinte di soci: i *General Partner* e i *Limited Partner*. Entrambe le figure investono nel capitale sociale, in corrispondenza del quale vengono attribuite quote sociali e, proporzionalmente, i dividendi, ma la differenza risiede nella partecipazione alla gestione della società e nella diversa allocazione di responsabilità.

Il *Limited Partner* non partecipa alla gestione della società e conseguenzialmente risponde dei debiti della società solo nei limiti della quota versata. Il *General Partner*, invece, è coinvolto nella gestione delle politiche societarie, ma risponde personalmente con il proprio patrimonio nei confronti dei creditori della società.

Benché non siano richieste particolari formalità, per rendere noti a terzi tali distinzioni di responsabilità, e per evitare conflitti interni, si rende opportuna la stesura e la firma di un *Partnership Agreement* dove vengano formalizzati i rapporti interni tra i soci e tra i soci e la società.

Costituzione

In generale per la costituzione di una società non sono richieste particolari formalità. A parte le specificità delle singole forme sopra esaminate, il governo federale e statale non richiedono autorizzazioni particolari; tuttavia, il governo locale può richiedere l'ottenimento di alcune licenze per lo svolgimento di specifici tipi di attività che le richiedono. I tempi di costituzione sono molto brevi in tutto il territorio statunitense, a volte sono sufficienti soltanto 24 o 48 ore, in altri casi un numero maggiore di giorni.

Fallimento

La disciplina del fallimento negli Stati Uniti è regolata dal *Bankruptcy Code* la cui ultima modifica risale al 2005 mediante il *Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act of 2005*. La competenza in materia è affidata a tribunali speciali, ovvero ai tribunali fallimentari.

Alla base del *Bankruptcy Code* vi sono dei principi importanti:

- innanzitutto, è penalizzata la volontarietà degli atti che conducono alla bancarotta ed invece viene riconosciuta una seconda possibilità all'imprenditore onesto;
- in secondo luogo, si tenta di tutelare la posizione dei creditori facilitando la loro soddisfazione in modo equo, nei limiti delle possibilità del debitore, e disincentivare e contrastare le azioni fraudolente;
- in terzo luogo, si tende a facilitare la ristrutturazione del debito ed eventualmente ad una riorganizzazione dell'impresa.

A differenza di quanto accade in Italia, sebbene i creditori di una società possano presentare istanza di fallimento, spesso è il fallito che dà avvio volontariamente all'azione fallimentare; ciò accade in virtù di quei principi che spesso fungono più da tutela per il fallito e non per i creditori.

Dal momento in cui il debitore deposita volontariamente la domanda di fallimento non è più

ammessa alcuna possibilità per i creditori di intraprendere azioni collaterali per la riscossione dei loro crediti.

La domanda di fallimento può essere presentata non solo da soggetti americani, ma anche da chi risiede o ha il proprio domicilio negli Stati Uniti o ivi ha impiantato la sede della propria società.

Il debitore ha il dovere di depositare presso il Tribunale diversi documenti in modo da consentire la ricostruzione della situazione aziendale, tra cui, ad esempio, la lista dei creditori, il loro indirizzo, l'ammontare dei loro crediti, la lista delle attività e passività, la lista degli utili e delle spese correnti, ecc.

I creditori, dall'altra parte, hanno l'obbligo di depositare presso il Tribunale le prove dei loro crediti mentre il debitore può contestarne l'ammissibilità.

Le principali forme di fallimento sono quelle disciplinate nei capitoli 7, 11 e 13 del *Bankruptcy Code*.

- Il capitolo 7 è rubricato "liquidazione dei beni del debitore". Questo tipo di fallimento è molto semplice e relativamente costoso. La procedura in questo caso prevede la nomina di un *trustee*, ovvero di un curatore fallimentare a cui vengono affidati i beni per poi procedere con la liquidazione dei debiti a favore dei creditori, rispettando eventuali gerarchie e preferenze stabilite per legge. Nello svolgimento della sua funzione il curatore è chiamato anche a verificare la validità di eventuali trasferimenti di proprietà che eventualmente possono essere annullati se effettuati nei 90 giorni precedenti al deposito della domanda di fallimento, volontaria o coatta. Anche i pagamenti relativi a crediti scaduti possono essere annullati se effettuati nel predetto arco temporale. La revoca è senz'altro ammessa in caso di pagamenti o azioni fraudolente.

La parte del debito che non può essere rimborsata con i beni disponibili del debitore viene cancellata e gli eventuali proventi di attività che si generano in futuro non saranno coinvolti

dalla precedente bancarotta. I crediti privilegiati ricevono particolare tutela. In genere si ricorre a questa forma di fallimento quando: si è impossibilitati a pagare il debito, o perché i creditori intraprendono l'azione, o quando è stata già emessa un'ingiunzione di pagamento nei confronti del debitore, ecc.

- Il capitolo 11 è intitolato "riorganizzazione della situazione finanziaria del debitore". In questo caso, benché una domanda di fallimento sia stata depositata, il debitore continua a gestire la propria attività e mantiene la proprietà di tutti i beni, ma deve elaborare un piano di riorganizzazione e di liquidazione dei debiti entro 120 giorni dall'ordine del Tribunale che dovrà approvarlo e che dovrà essere accettato dai creditori.

Nel caso la domanda di fallimento si riferisca ad imprese di piccole dimensioni, soltanto il debitore, può presentare un piano di ristrutturazione entro 180 giorni dall'ordine del Tribunale; nel caso di imprese di grande dimensione, invece, anche altri soggetti possono presentare il piano, ma solo in determinati casi e se ricorrono determinate circostanze.

In genere, si fa ricorso a questo tipo di fallimento quando il debitore deve affrontare una precaria situazione finanziaria che si potrebbe risanare con l'ausilio di un piano finanziario che gli permetta di ridurre o rinviare il pagamento dei crediti a suo carico. I tipi societari che possono presentare domanda di fallimento secondo lo schema del capitolo 11 sono i seguenti: *corporation*, *partnership*, *sole proprietorship*.

- Il capitolo 13 contiene nella rubrica il titolo "riassetto del debito di un individuo avente reddito regolare". Si intuisce da subito il primo requisito richiesto affinché si possa fare ricorso a questa forma di fallimento: non possono essere coinvolte le società, ma solo gli individui.

Il fallimento di cui al capitolo 13 presenta molti aspetti comuni a quello del capitolo 11, anche qui infatti il debitore continua la gestione dell'attività e mantiene la proprietà dei beni.

Il piano di rimborso secondo lo schema del capitolo 13 può prevedere una durata massima di cinque anni per il pagamento dei debiti.

Il *Bankruptcy Code* stabilisce che il debitore è l'unico soggetto chiamato a presentare il piano.

I tribunali fallimentari sono soliti stabilire protocolli per la gestione delle procedure di insolvenza transfrontaliere. I tribunali statunitensi hanno una lunga storia di comunicazione con i tribunali di Paesi stranieri e lo hanno fatto con le corti di Paesi quali Brasile, Canada, Israele, Svizzera e Regno Unito. Nel febbraio 2017, la Corte Fallimentare degli Stati Uniti per il Distretto del Delaware (*Local Bankruptcy Rule 9029-2*) e la Corte Fallimentare degli Stati Uniti per il Distretto Meridionale di New York (*General Order M-511*) hanno adottato quattordici linee guida, o *best practices*, comprese le procedure per le audizioni congiunte, esaminate dai funzionari giudiziari alla *Judicial Insolvency Network conference*. Queste linee guida formalizzano molte delle disposizioni *standard* che i tribunali approvano in genere nei protocolli transnazionali.

Gli Stati Uniti sono, inoltre, dal 2005, firmatari della *UNCITRAL Model Law on Cross-border insolvency*, inserita come capitolo 15 del *Bankruptcy Code*. Tale capitolo 15 consente a un rappresentante straniero di una proprietà straniera di ottenere il riconoscimento da parte della Corte Fallimentare statunitense del procedimento straniero, e quindi di accedere a una serie di misure che incidono sulle attività e sulle operazioni del debitore straniero negli Stati Uniti, compreso l'obbligo della sospensione delle operazioni e la possibilità di gestione delle attività statunitensi del debitore straniero. I creditori stranieri hanno gli stessi diritti riguardo all'inizio e alla partecipazione ad un fallimento, come se fossero creditori nazionali.

Normativa del lavoro

Il diritto del lavoro è regolamentato da leggi federali e statali, da precedenti giudiziari, da regolamenti e da decisioni di agenzie amministrative.

Tra le principali fonti normative si annoverano:

- il *Fair Labor Standards Act*;
- il *National Labor Relations Act*;
- il *Civil Rights Act of 1964* e
- l'*Occupational Safety and Health Act*.

Tali leggi federali hanno come obiettivo generale e comune quello di stabilire degli *standard* per le leggi statali e locali e di tutelare e bilanciare i diritti di molti attori coinvolti in tale settore, tra cui i lavoratori, i sindacati, i datori di lavoro.

Tra i principi più importanti posti a fondamento della disciplina del diritto del lavoro negli Stati Uniti vi sono quelli contro le **discriminazioni** per motivi di razza (Capitolo VII della legge federale *Civil Rights Act* del 1964), sesso, religione, origine nazionale (*Civil Rights Act* del 1964) e l'età (*Age Discrimination in Employment Act of 1967 - ADEA*).

L'*Equal Pay Act* (EPA) tutela, inoltre, i casi di discriminazione di genere relativamente ai casi in cui si manifesti in una disparità retributiva, perseguendo un'omogeneità di trattamento salariale tra gli stipendi dei lavoratori di sesso maschile e femminile riferibili allo svolgimento delle medesime mansioni all'interno del medesimo stabilimento.

L'*Immigration Reform and Control Act* del 1986 (IRCA), da un lato, rappresenta una lotta contro l'immigrazione clandestina, vietando l'assunzione di immigrati senza permesso e prevedendo la responsabilità del datore di lavoro che non rispetti tali disposizioni e obblighi a suo carico per la verifica dei requisiti in capo ai soggetti; dall'altro lato esso costituisce una forma di tutela per le discriminazioni contro soggetti stranieri sia al momento dei colloqui sia se già lavoratori assunti.

Il *Fair Labor Standards Act of 1938* (FMLA) contiene disposizioni a tutela dei minimi salariali,

regolamenta il lavoro giovanile e proibisce il lavoro dei minori.

Inoltre, con il raggiungimento dell'accordo USMCA sono state previste diverse disposizioni in materia di lavoro; in particolare, è stato concordato che entro il 2023 il 40-45% delle parti di automobili dovrà essere realizzato da lavoratori che guadagnano almeno \$16 l'ora e che il Messico approverà nuove leggi sul lavoro per offrire maggiori tutele ai lavoratori, compresi i migranti e le donne.

Il *National Labor Relations Act of 1935 (NLRA)* garantisce i diritti dei lavoratori, del settore privato, alla formazione e all'organizzazione di sindacati, alla promozione di azioni collettive tra cui lo sciopero, ecc.

Negli Stati Uniti è diffuso il principio della libertà di licenziamento *ad nutum* ed infatti vi è la presunzione che il contratto sia di tipo *at will*, ovvero il datore può risolvere il contratto in qualsiasi momento e senza la necessità di preavviso o di motivazione. La presunzione può essere superata se, per particolari tipi di contratto o in relazione alle circostanze o ai soggetti coinvolti, le leggi federali e statali prevedono tutele che escludano tale libertà incondizionata o se le parti hanno diversamente previsto nel contratto.

Sono regolati in concreto molti aspetti del rapporto di lavoro subordinato tra cui la fase dell'assunzione e del licenziamento, le norme di comportamento, gli orari di lavoro e gli straordinari, la retribuzione e i minimi salariali, la previdenza e le indennità, ecc.

In particolare:

- tra gli obblighi del datore di lavoro vi sono il pagamento dei contributi previdenziali, cioè della *Social Security* e la *Medicare*, dell'assicurazione di disoccupazione ed infortunistica sul lavoro, delle trattenute impositive e previdenziali sulla retribuzione dei dipendenti; è inoltre imposto l'adempimento delle norme di sicurezza, il mantenimento di un ambiente di lavoro non ostile, ecc.;

- alcuni diritti del datore di lavoro sono imposti per legge, o dall'*employment agreement*, o dai regolamenti aziendali, o dagli accordi di segretezza in cui si prevede il divieto di utilizzo e di divulgazione di informazioni riservate e confidenziali interne all'impresa. Inoltre, in materia di non concorrenza, se non diversamente disposto mediante accordi specifici predeterminati e sottoscritti, i lavoratori hanno la libertà di essere assunti presso un'azienda concorrente o di iniziare un'attività in proprio concorrente; per tale ragione è opportuno che il datore si tuteli con clausole apposite;

- alcune tutele a protezione del lavoratore prevedono, al di là di quanto possano volere le parti o possa stabilire la lettera di un contratto consensuale, che non è ammissibile che un lavoratore che presti servizio a tempo pieno sia assunto secondo il regime del prestatore d'opera indipendente, ma è obbligatorio che tale tipo di rapporto sia regolato dalla disciplina del lavoro subordinato.

Oltre ad un'offerta di assunzione, per lavorare negli Stati Uniti è necessario essere in possesso di un visto che autorizzi lo straniero a lavorare negli Stati Uniti per un determinato periodo di tempo e rilasciato dal *United States Citizenship and Immigration Services (USCIS)*.

Vi sono due macroaree di visti che possono essere rilasciati: i visti non immigranti, che vengono richiesti dalle persone residenti fuori dagli USA e che entrano negli USA per un periodo di tempo non permanente, ed il visto immigrante, che viene richiesto da chi vuole ottenere la residenza permanente negli USA e tutti i diritti civili e politici ad essa connessi. Il previo ottenimento di taluni visti non immigranti (ad esempio il visto E che ha una durata predefinita a seguito della quale è necessario compiere il rinnovo dell'autorizzazione) viene valutato positivamente ai fini del rilascio dei visti per immigranti (ad esempio la *green card*).

I visti per non immigranti variano a seconda del motivo del viaggio:

- se l'obiettivo del viaggio è intraprendere un'attività commerciale (*import-export*), di commercio in servizi, oppure per attività di investimento, occorrerà un visto di categoria E;
- se l'obiettivo del viaggio è partecipare ad un programma di scambio culturale o di ricerca, servirà un visto di categoria J;
- le categorie di visti per lavoro temporaneo negli Stati Uniti sono quelle della H, della L, della O, della P, della Q e della R e all'interno di ognuna di esse vi sono delle sottocategorie;
- per i membri di un equipaggio aereo o navale, serve l'autorizzazione all'ottenimento di un visto di categoria C1 o D.

Anche per quanto riguarda i familiari dei soggetti che ottengono un visto e che non ne possiedono uno, occorre distinguere tra i familiari di coloro che hanno un visto per immigranti o non immigranti. In base alla tipologia di visto per non immigrante, i familiari possono lavorare negli Stati Uniti solo se hanno ottenuto l'autorizzazione all'impiego del *Department of Homeland Security* e previa compilazione dei moduli rinvenibili sul sito dell'Ambasciata e Consolati degli Stati Uniti d'America in Italia. Una condizione preliminare è che colui che lavora dimostri di poter mantenere se stesso e la propria famiglia negli Stati Uniti. Vigono regole differenti per i familiari di coloro che sono già in possesso di visti da immigrato, tra cui vi rientra la procedura del ricongiungimento familiare con cittadini americani o residenti permanenti, volta all'ottenimento del permesso di soggiorno (c.d. atto di richiamo).

Per proteggere i posti di lavoro dei lavoratori americani in un quadro economico fortemente colpito dal Coronavirus, a fine giugno 2020 Trump firmava il *Proclamation 10014* che, estendendo l'applicazione della *Proclamation 10052* sospendendo l'approvazione di alcuni visti *immigrants* e *non immigrants*. Il successivo 25 gennaio 2021, il Presidente neoeletto Biden firmava per il proseguimento della sospensione dell'ingresso di

alcuni viaggiatori provenienti dall'area Schengen, dal Regno Unito, dall'Irlanda, dal Brasile e dal Sud Africa, ad eccezione di alcune categorie di soggetti richiedenti. Il 25 ottobre 2021 è stato revocato il c.d. *Travel Ban* con effetto dall'8 novembre 2021. Le limitazioni attualmente vigenti variano a seconda dello Stato estero di provenienza.

Tutela della proprietà intellettuale Brevetti (*Patent Protection*)

Il sistema di protezione della proprietà intellettuale è considerato uno dei meccanismi attraverso il quale è possibile riattivare il sistema industriale statunitense. La protezione delle idee, infatti, fungerebbe da stimolo per l'innovazione, per il trasferimento tecnologico, per nuovi investimenti, per la creazione di nuove imprese e posti di lavoro. L'importanza riconosciuta a tale area è confermata dal fatto che le leggi a tutela della proprietà intellettuale sono di natura federale, tra cui lo *US Code*, e, infatti, la competenza in caso di controversie è rimessa alle corti federali.

Lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO) è l'agenzia federale degli Stati Uniti deputata all'esame delle domande, alla concessione di brevetti e alla registrazione dei marchi. Tra le altre, le sue funzioni comprendono quelle:

- - di consigliare in materia di proprietà intellettuale (IP) il Presidente degli Stati Uniti sulle politiche da adottare, il Segretario di commercio e le agenzie governative degli Stati Uniti per la protezione e l'applicazione della proprietà intellettuale;
- - di promuovere il libero scambio e gli accordi internazionali;
- - di incoraggiare lo sviluppo della proprietà intellettuale.

Dopo che la domanda per l'ottenimento di un brevetto è stata esaminata ed approvata, il richiedente ottiene il diritto di escludere gli altri da produrre, utilizzare, mettere in vendita o vendere la propria invenzione o di importare l'invenzione negli Stati Uniti.

Il diritto dura 20 anni e sono previste modalità di proroga della sua durata.

Le leggi federali prevedono i requisiti che devono ricorrere per la brevettabilità: l'invenzione deve essere, nuova, utile, originale, non-ovvia, e deve riguardare un processo, o una macchina, o una produzione, o la composizione di una sostanza, o dei miglioramenti.

Affinché l'invenzione sia brevettabile deve, dunque, presentare necessariamente le caratteristiche di originalità, novità e utilità. In questo contesto, il requisito dell'utilità si riferisce alla condizione che l'invenzione abbia uno scopo utile, includendo anche la sua operatività; e pertanto, se un macchinario, ad esempio, non funziona in modo da raggiungere le prestazioni per il cui scopo è stato inventato, allo stesso non può essere concesso il brevetto.

Deve trattarsi poi di:

- un processo, o di un atto, o di un metodo, principalmente in relazione a processi industriali o tecnici;
- un macchinario;
- manufatti;
- composizioni chimiche tra cui miscele di ingredienti o nuovi composti chimici o ogni suo miglioramento.

La giurisprudenza delle corti americane ha contribuito a definire i limiti del campo di applicazione dei brevetti, ed esclude che possano essere oggetto di brevetti le leggi della natura, fenomeni fisici, e idee astratte.

Esistono tre tipi di brevetti:

- (1) *utility patents*: sono quelli riferibili ad un processo, un macchinario, un manufatto, o composizioni chimiche o loro miglioramenti;
- (2) *design patents*: sono riconosciuti a chi inventa un disegno nuovo, originale e ornamentale per un articolo di fabbricazione;
- (3) *plant patents*: possono essere ottenuti da chi inventa o scopre e riproduce asexualmente una nuova varietà di piante, un ibrido, ecc.

Lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO) pubblica il *Manual of Patent Examining*

Procedure (MPEP), ovvero, il Manuale della procedura d'esame dei brevetti, la cui ultima versione risale a novembre 2015.

In esso sono contenuti i requisiti per la brevettabilità, le procedure di domanda ed esame e indicazioni giurisprudenziali in materia. Nel caso sorga una controversia, le corti esaminano la questione confrontando il brevetto e il prodotto, o procedimento, o processo coinvolto secondo il *literal infringement*, ovvero, si valuta se vi sia corrispondenza tra quanto contenuto nel brevetto e ciò che presenta il prodotto in causa.

Se dal confronto risulta tale corrispondenza, si sarà accertata la violazione e l'indagine terminerà. Diversamente, se dopo tale primo esame non risulta alcuna corrispondenza, vi è un altro strumento di indagine per verificare l'eventuale violazione; le corti, procedono infatti, valutando se il prodotto o processo in causa replichi la stessa funzione o con uguali modalità ottenga lo stesso risultato.

L'importanza riconosciuta al settore della proprietà intellettuale è comprovata dall'attenzione che le istituzioni statunitensi riservano non solo al contesto domestico, ma anche a quello internazionale. Lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO) ha istituito l'*Office of International Patent Cooperation* (OIPC) allo scopo di migliorare il sistema internazionale dei brevetti, armonizzando le varie previsioni statali e tentando di ridurre i costi.

Nei rapporti tra Europa e Stati Uniti intercorre una *partnership*; in particolare essa è in atto tra lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO) e l'*European Patent Office* (EPO). Si tratta della *Cooperative Patent Classification* (CPC), attraverso la quale tali Uffici hanno concordato di armonizzare i loro sistemi di classificazione esistenti, ovvero l'*European Classification* (ECLA) e l'*United States Patent Classification* (USPC).

Le leggi sui brevetti degli Stati Uniti non fanno discriminazioni per quanto riguarda la cittadinanza dell'inventore: qualsiasi inventore, a prescindere

Inserto

dalla sua cittadinanza, può richiedere un brevetto sulla base degli stessi presupposti di un cittadino americano. La richiesta di brevetto negli Stati Uniti deve essere fatta dall'inventore e costui deve firmare il giuramento o la dichiarazione.

Nessun brevetto può essere ottenuto negli Stati Uniti se l'invenzione è stata brevettata all'estero dall'inventore (o dai suoi rappresentanti legali) prima di averne fatto richiesta anche negli Stati Uniti, se la domanda estera è stata presentata più di dodici mesi prima rispetto alla richiesta depositata negli Stati Uniti. In materia di *design* è previsto il termine di sei mesi.

Il 13 febbraio 2016 a Ginevra, gli Stati Uniti d'America e il Giappone hanno aderito al sistema dell'Aia per la registrazione internazionale dei disegni e modelli industriali. Il sistema dell'Aia per la registrazione internazionale dei disegni e dei modelli industriali costituisce una pratica soluzione per la registrazione fino a 100 disegni in oltre 65 territori attraverso il deposito di una sola domanda internazionale.

A gennaio 2017 il Dipartimento di giustizia e la *Federal Trade Commission* hanno emesso un aggiornamento delle *Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property (IP Licensing Guidelines)*. Queste linee guida descrivono come valutare i potenziali effetti sulla concorrenza degli accordi di licenza che coinvolgono i brevetti, *copyright*, segreti commerciali e *know-how* e mirano ad aggiornare i precedenti criteri in vigore dal 1995, al fine di modernizzare le linee guida in materia di licenza della proprietà intellettuale per tenere conto degli sviluppi giuridici in proprietà intellettuale e *antitrust*.

In riferimento ai *plant patents*, ed in particolare per quanto attiene allo scambio e all'uso sostenibile delle risorse fitogenetiche mondiali per l'alimentazione e l'agricoltura, il 13 aprile 2017 è entrato in vigore anche per gli Stati Uniti d'America il Trattato internazionale sulle risorse fitogenetiche e per l'alimentazione e l'agricoltura (*International Treaty on Plant Genetic Resources for Food and Agriculture*, ITPGRFA), che riconosce fra i

tanti, il diritti degli agricoltori ad un libero accesso alle risorse genetiche, non ristretto da diritti di proprietà intellettuale.

Nel 2015 l'attuale sistema relativo alla tutela dei brevetti era stato preso di mira dal Senatore Coons attraverso la proposta di uno *Strong Patent Act* al fine di affrontare l'indebolimento della relativa disciplina. Nel 2017 tale proposta è stata ripresa e integrata da un nuovo *Patent Act* da parte dello stesso Senatore Coons insieme al Senatore Cotton al fine di rifavorire l'innovazione e la competitività dell'economia statunitense.

Inoltre, in tema di IP, mentre il NAFTA includeva disposizioni in materia di proprietà intellettuale - ed è stato, di fatto, il primo accordo commerciale a farlo - l'USMCA riflette un approccio più completo per garantire che i più importanti *partner* commerciali degli Stati Uniti rispettino e facciano rispettare i diritti di proprietà intellettuale ad alto livello. Infatti, detto accordo riflette le norme internazionali promuovendo un forte *standard* di brevettabilità per le invenzioni in tutti i campi della tecnologia, ad esclusione dei "nuovi usi di un prodotto conosciuto" rimossi dall'emendamento. L'accordo promuove inoltre la tutela brevettuale per le piccole e medie imprese attraverso l'adozione di un periodo di grazia di un anno, la cooperazione per il trattamento delle domande di brevetto e la condivisione del lavoro di ricerca e di esame in ciascuna. Gli inventori beneficeranno inoltre di termini brevettuali adattati per ritardi "irragionevoli" dell'ufficio brevetti, definiti come minimo cinque anni dalla data di deposito della domanda, o tre anni dopo una richiesta di esame, se posteriore. Ciò è particolarmente utile per i brevetti biofarmaceutici, per i quali l'esame richiede in genere diversi anni. L'adeguamento della durata del brevetto è attualmente previsto negli Stati Uniti, ma non era disponibile in Canada e Messico prima che ciascun Paese acconsentisse a fornire l'adeguamento della durata del brevetto nell'ambito della CPTPP.

Infine, sul fronte cinese, importanti novità in materia sono state introdotte dallo storico accordo firmato il 15 gennaio 2020 *U.S.-China The Phase 1 trade deal*. Con un importante capitolo che rappresenta un quinto dell'accordo, gli Stati hanno assunto reciproci impegni di varia natura ad oggetto il mantenimento di segreti commerciali relativi all'*intellectual property right* di prodotti farmaceutici, oggetto di significativi progressi, ed altre inerenti marchi, brevetti, violazione del commercio elettronico e misure di contrasto alla pirateria e alla contraffazione delle merci. L'accordo contiene disposizioni finalizzate a proteggere le informazioni riservate che rientrano nella definizione di "segreti commerciali", richiesta da lungo tempo avanzata dalle società statunitensi che ritenevano la legge cinese inidonea alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale. Inoltre, entro un breve periodo dall'entrata in vigore dell'accordo, lo storico contratto prevede un impegno da parte della Cina nella presentazione di un *Action Plan to strengthen intellectual property protection*.

Marchi e nomi commerciali (Trademark Protection)

I marchi negli Stati Uniti sono tutelati a livello federale, come nel caso dei brevetti, dallo *US Code*.

Sono riconosciuti due livelli di tutela per i marchi, distinguendo tra quelli registrati presso lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO) e quelli non registrati e utilizzati direttamente nello svolgimento della propria attività secondo il principio *use it or lose it*.

In assenza di registrazione è opportuno verificare se l'utilizzo del marchio è già stato messo in atto da parte di altri.

Un altro requisito è che il marchio sia nuovo e non simile ad altri già esistenti e abbia la caratteristica di distintività tale che possa rendere il marchio stesso riconoscibile e distinguibile da altri.

È considerato marchio qualsiasi parola, simbolo, disegno, suono, o colore, riferito ad un prodotto che viene utilizzato sul mercato nell'ambito di un'attività. Il *service mark* ha le stesse caratteristiche del *trade mark* e l'unica differenza è che le caratteristiche si riferiscono ad un servizio e non ad un prodotto. Lo stesso accade per i *trade dress* che, pur avendo le stesse peculiarità, ineriscono all'immagine o all'impressione generale di un prodotto.

Lo *US Code* detta la procedura richiesta per l'ottenimento della registrazione e impronta le tutele a favore del titolare di un marchio registrato.

Il *Lanham Trademark Act 1946* è la legge federale specifica sui marchi degli Stati Uniti.

Si richiede, innanzitutto, che un soggetto abbia già utilizzato il marchio nel contesto della propria attività.

Inoltre, riguardo ai requisiti di registrazione, è prescritto che: si faccia richiesta con la sottoposizione di una domanda presso lo *United States Patent and Trademark Office* (USPTO); si specifichi il nome, la cittadinanza, il domicilio, la data del primo utilizzo del marchio; sia fornita la descrizione del marchio e l'indicazione dei prodotti o dei servizi in relazione ai quali esso è stato utilizzato; il pagamento delle tasse.

Il soggetto che presenta la domanda deve dimostrare di essere il legittimo possessore del marchio, che le sue dichiarazioni sono veritiere, che ha fatto precedente uso del marchio, che nessun altro ha il diritto di utilizzare lo stesso marchio.

La legge prevede un'altra forma di registrazione basata sulla *intention of use*; in altre parole in questo caso è consentito al richiedente di poter presentare domanda per la registrazione di un marchio anche se non se ne è fatto in precedenza uso e, per tale ragione, si richiede il ricorrere del requisito della buona fede del soggetto.

Una volta ottenuta la registrazione, il marchio ha una durata di dieci anni (rinnovabili) e il proprietario:

- otterrà il diritto esclusivo di usare quel marchio nelle proprie attività commerciali;
- potrà vantare il proprio diritto su tutto il territorio degli Stati Uniti, indipendentemente dall'area geografica nella quale il marchio viene effettivamente utilizzato;
- potrà disporre della presunzione di validità e legittimità del proprio marchio registrato;
- potrà richiedere la registrazione del marchio presso altri Paesi, facendo fede sulla registrazione federale;
- potrà richiedere tutela presso le corti federali in caso di violazione.

Gli Stati Uniti hanno firmato il protocollo di Madrid sulla registrazione internazionale dei marchi; esso non costituisce un sistema di armonizzazione, ma offre la possibilità ai privati e alle imprese, che hanno ottenuto un marchio in uno dei Paesi aderenti, di poter depositare la domanda di registrazione internazionale valida in tutti gli altri Stati firmatari.

L'USMCA modernizza la tradizionale protezione contro la contraffazione dei marchi richiedendo sistemi elettronici di registrazione dei marchi. L'accordo amplia inoltre la protezione dei marchi (1) rendendo i marchi non visivi, come il suono e il profumo, idonei alla protezione, estende la protezione del marchio anche ai *collective marks* e rimuove i requisiti amministrativi per consentire una più semplice richiesta di registrazione a protezione del marchio (2) fornendo rimedi per il *cyber-squatting* dei nomi di dominio e (3) richiedendo il riconoscimento delle indicazioni geografiche (IG) protette in base ai regimi esistenti in materia di marchi o altri mezzi legali. Inoltre, l'USMCA adotta un nuovo approccio (in linea con la CPTPP) nel trattare le indicazioni geografiche come diritti di proprietà intellettuale privati, soggetti alle norme sulla proprietà intellettuale e applicabili da parte di privati. Si tratta di un drastico cambiamento rispetto all'attuale trattamento globale delle IG come diritti superiori che possono essere fatti valere solo dai governi.

Trade name

È bene distinguere i *trade names* dal marchio, in quanto oltre a non appartenere a tale categoria rappresentano denominazioni commerciali; si tratta di un tratto distintivo che si riferisce all'impresa che svolge un'attività e non all'oggetto della stessa.

La distinzione è fondamentale; infatti, il soggetto esercente un'attività non può utilizzare il proprio *trade name* in alternativa al marchio e identificare, con il nome dato all'azienda, i propri prodotti o servizi.

È possibile che venga riconosciuto un nome ad un'azienda che sia simile ad un marchio e questo non comporta violazione trattandosi di due fattispecie diverse che richiedono diversi requisiti e che si riferiscono a diverse procedure di registrazione; ma se tale nome viene poi utilizzato per contraddistinguere i prodotti o i servizi forniti dalla stessa azienda allora ne risulterà una violazione del marchio simile al nome.

L'11 maggio 2016 è entrato in vigore il *Defend Trade Secrets Act of 2016*, che modifica l'*Economic Espionage Act* del 1996 e disciplina la fattispecie del furto di segreti commerciali, in particolare giurisdizione e procedimento, il sequestro e la rivelazione dei segreti commerciali e i diritti di coloro che sono in possesso di segreti commerciali.

Diritto d'autore (Copyright Protection)

Il *Code of Federal Regulations* (CFR) è il codice delle norme emanate dall'Esecutivo e dalle agenzie federali degli Stati Uniti d'America composto da cinquanta titoli.

Il *copyright* protegge le opere di natura creativa, ovvero, le opere d'autore tra cui: scritti, musica, registrazioni sonore, opere artistiche, cinematografiche e in generale audiovisive, ecc.

L'US *Code* stabilisce che se le opere non sono espresse in forma tangibile, se non sono originali e se non sono riferibili ad un autore non possono ricevere protezione; inoltre, sono esclusi dal novero delle opere: titoli, nomi, brevi frasi, slogan, simboli familiari, disegni, variazioni di

ornamenti tipografici, scritte, colorazioni, elenchi di ingredienti e di contenuti, idee, procedure, processi, sistemi, metodo di funzionamento, concetti, principi, scoperte, indipendentemente dalla forma in cui sono descritti, spiegati, illustrati.

L'US *Copyright Office* è l'ufficio preposto alla registrazione dei *copyright* e la relativa documentazione può presentarsi anche *on line* e ciò per le opere che risalgono dal 1978 ad oggi.

A livello internazionale, la Convenzione di Berna del 1886 per la protezione delle opere letterarie e artistiche stabilisce per la prima volta il riconoscimento reciproco del diritto d'autore tra le nazioni aderenti. In seguito, la protezione è stata garantita anche dall'*Universal Copyright Convention (UCC)* del 1952.

In generale, l'area della proprietà individuale riceve tutela anche e soprattutto dall'*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights della World Trade Organization*, nonché dallo *Uniform Trade Secret Act* del 1985.

L'USMCA, come il CPTPP e le disposizioni degli Stati membri dell'Unione Europea, incorpora una durata del diritto d'autore non inferiore a 70 anni dopo la morte dell'autore. La durata della protezione, che è la durata attuale negli Stati Uniti, è inferiore alla durata di 100 anni del Messico, mentre attualmente in Canada si estende a 50 anni dopo la morte dell'autore; a seguito dell'accordo, il Canada ha 2,5 anni per implementare questo cambiamento. Inoltre, a differenza della CPTPP, l'USMCA è più severa sul tipo di attività che considerata ammissibile - e, quindi, non soggetta a responsabilità e rimedi civili e penali - come elusione delle "misure tecnologiche di protezione" volte a proteggere i diritti d'autore (art. 20.H.11).

La decisione della Suprema Corte degli Stati Uniti del 4 marzo 2019 sul caso *Fourth Estate Public Benefit Corp. v. Wall-Street.com* ha stabilito che una causa per violazione del *copyright* deve attendere che la registrazione del *copyright* presso l'ufficio preposto degli Stati Uniti sia completata e che il certificato di registrazione sia stato rilasciato; la

conclusione di dette pratiche deve avvenire in un momento precedente l'instaurazione dell'azione legale. La Corte ha altresì specificato che la decisione si applica solo alle controversie in materia di *copyright*, non trovando applicazione in riferimento ad altre forme di *application*, come l'invio di lettere di richiesta o l'emissione di avvisi di rimozione dalla Sezione 512 DMCA.

Know-how

Know-how è un termine generale che si riferisce alle conoscenze e/o competenze utilizzate nella produzione di prodotti o servizi, ecc. Si tratta di un bene intangibile e per questo risulta problematica la modalità di protezione.

Il *know-how* è protetto dal *trade secret*, ovvero dal dovere di segretezza commerciale. Il *trade secret*, in particolare, tutela qualsiasi informazione attinente ad un'attività svolta, che si voglia mantenere segreta e che abbia un valore economico (tecniche di produzione, metodologie, formule, funzionamento di dispositivi, ecc.).

Se da un lato il proprietario è tenuto a porre in essere tutte le misure necessarie affinché sia mantenuta la segretezza delle informazioni interne e a dare prova di ciò, dall'altro lato costituisce un illecito la divulgazione di tale tipo di informazioni specie se previste da un *non-disclosure agreement (NDA)*.

In questo contesto diventa rilevante per l'azienda segnalare quali siano le informazioni da considerare confidenziali; e ciò può avvenire o in maniera generica o mediante la sottoscrizione di un accordo di segretezza da far firmare *ad hoc*. Il *trade secret* appartiene alla famiglia della proprietà intellettuale, ma rispetto alle forme trattate in precedenza riceve una minore tutela. Esso protegge dalla diffusione o appropriazione di informazioni riservate e in qualche caso è prevista anche la tutela penale e, comunque, in caso di accertata violazione si sarà chiamati a rispondere dei danni.

Contratto di licenza

Il contratto di licenza, negli Stati Uniti, è un accordo che interviene tra due parti, il *licensor* e

il *licensee*; il primo è colui che detiene un diritto di proprietà intellettuale, il secondo è la parte che riceve in licenza tale diritto, ovvero colui che usa la proprietà del *licensor*. L'accordo prevede le modalità attraverso le quali tale licenza viene concessa dal *licensor* al *licensee*, quindi: l'oggetto, ovvero il tipo di diritto che viene dato in licenza, le modalità, i limiti geografici di utilizzabilità e di durata, l'esclusività o meno, la controprestazione del *licensee*, ecc.

Il *licensor* mantiene il diritto di proprietà.

Diverso è il *Trademark License Agreement*, trattandosi di un accordo mediante il quale una parte cede il diritto di uso di un suo *trade mark*.

Anche il *Copyright License Agreement* si distingue dal contratto di licenza essendo un accordo tra il proprietario di un diritto di *copyright* e un altro soggetto, secondo cui il primo concede al secondo il diritto di usare o distribuire tale diritto.

Dovranno, inoltre, essere specificate le peculiarità dell'accordo inerenti alla durata di tale concessione, le modalità, i luoghi, i doveri del soggetto che utilizza il *copyright*, ecc.

Sistema valutario e finanziario

Sistema valutario

Il *Federal Reserve System* (FED), conosciuto anche come *Federal Reserve*, è la Banca centrale degli Stati Uniti d'America composta dal *Board of Governors* e da dodici *Federal Reserve Banks* regionali.

La FED è responsabile del sistema monetario e il suo scopo è quello di garantire la stabilità dei prezzi e promuovere la crescita economica. In particolare:

- è responsabile della politica monetaria degli Stati Uniti, stabilendo le condizioni monetarie e creditizie nonché i tassi di interesse a lungo termine;
- monitora i rischi sistemici che possono insorgere nei mercati finanziari;
- supervisiona il rispetto delle regole da parte delle istituzioni bancarie a tutela dei consumatori;
- regola, attraverso il *Board of Governors*, l'operato delle *holding* bancarie, delle banche

nazionali e delle società di risparmio singole o raggruppate in *holding*, prevedendo regole sulle operazioni e sulle acquisizioni da esse svolte, ecc. Tra gli strumenti di cui la FED dispone nel condurre la politica monetaria vi sono:

- gli *open market operations* (operazioni di mercato aperto), poiché gli acquisti e le vendite di titoli hanno un impatto diretto sulle riserve nel sistema bancario, influenzando il livello del tasso dei prestiti intercorrenti tra gli enti di deposito;
- i *reserve requirements*, che sono i requisiti che devono essere rispettati dalle banche nella gestione delle riserve bancarie; in particolare le percentuali minime sono stabilite dal *Board of Governors*;
- il *discount rate*, che è il tasso applicato ai prestiti di denaro delle riserve bancarie ed è fissato da ciascuna banca ma deve passare al vaglio del *Board of Governors*.

Per far fronte all'emergenza causata dalla diffusione del virus COVID-19, a fine marzo la FED è intervenuta nel tentativo di riassetare il mercato borsistico che stava subendo grandi perdite. Durante il mese di marzo, ha tagliato il costo del denaro che si trovava ai minimi storici e iniettato liquidità sui mercati. Nel rispetto delle promesse fatte, la FED ha anche annunciato una serie di nuove misure a sostegno dell'economia ed il funzionamento dei mercati finanziari, tra cui vi rientrano gli acquisti illimitati di *Treasury* e altri titoli (corrispondente alla possibilità di un *quantitative easing* illimitato) e garantito un programma per far fluire credito verso famiglie e imprese.

Lo scorso 30 novembre 2020, Biden nominava Segretario del Tesoro Janet Yellen.

Sia il presidente della FED Jerome Powell sia Janet Yellen concordano per una politica di tassi d'interesse più bassi a lungo termine, con una spesa pubblica estesa ed espansiva. Di conseguenza, nel futuro, gli USA faranno più *deficit* - e quindi più debito - nei prossimi anni di presidenza Biden.

Il *Federal Open Market Committee* (FOMC), all'interno del *Federal Reserve System* è l'organismo deputato all'emanazione della politica monetaria

ed è composto da dodici membri di cui i sette membri del *Board of Governors* e cinque dei dodici presidenti della *Reserve Bank*. Il FOMC è responsabile della formulazione di una politica volta a promuovere la crescita economica, la piena occupazione, la stabilità dei prezzi, e un modello sostenibile del commercio internazionale e dei pagamenti. Il FOMC prende le decisioni chiave per quanto riguarda la condotta nelle operazioni di mercato aperto - acquisti e vendite del governo degli Stati Uniti e dei titoli delle agenzie federali - che influenzano gli accantonamenti di riserva agli istituti di deposito e, a sua volta, riguardanti il costo e la disponibilità di moneta e di credito per l'economia degli Stati Uniti. Il FOMC dirige anche le operazioni di sistema in valuta estera.

In risposta all'emergenza pandemica, a marzo il tasso sui fondi federali è stato abbassato da 150 pb a 0-0,25 pb. È stato disposto l'acquisto di titoli del Tesoro. Inoltre, la *Federal Reserve* ha anche introdotto *facilities* per sostenere il flusso di credito, in alcuni casi sostenute dal Tesoro utilizzando i fondi stanziati dal *CARES Act*.

Sistema bancario

Il sistema bancario negli Stati Uniti è regolamentato sia da leggi federali che statali. A livello federale il titolo dodici dello *US Code* tratta il ruolo delle banche e del sistema bancario. Innanzitutto, è previsto il ruolo del Dipartimento del tesoro, quale organo governativo volto alla garanzia della sicurezza e alla solidità del sistema, al rispetto delle leggi e dei regolamenti, all'equo accesso ai servizi finanziari, all'equo trattamento dei clienti, ecc.

All'interno di esso è disciplinato l'operato del responsabile del controllo della moneta, detta anche *Controller of the Currency*. Accanto a questa figura, nel titolo quindici dello *US Code* sono previste altre figure definite come *federal functional regulator* che sono: il *Board of Governors* della *Federal Reserve System*; il *Board of Directors* della *Federal Deposit Insurance Corporation*, il Direttore dell'*Office of Thrift Supervision*, il *National Credit*

Union Administration Board e la *Securities and Exchange Commission*.

Il *Gramm-Leach-Bliley Act* è la legge che tutela i consumatori dall'operato delle istituzioni finanziarie, tra cui le società che offrono consulenza, prestiti, le assicurazioni, le aziende che si rivolgono ai consumatori di prodotti finanziari. La legge impone da un lato un'informativa dettagliata sulle operazioni prima della sottoscrizione e dall'altro lato la protezione dei dati sensibili. Ciò che è richiesto è che vengano comunicate tutte le informazioni che verranno trattate, con chi si condivideranno, nonché le forme di tutela approntate per mantenere tali informazioni riservate.

Viene fornita anche una definizione di istituzioni finanziarie, quali imprese che offrono prodotti finanziari, servizi finanziari, di debito, di investimento, assicurativi o di consulenza.

Il *Gramm-Leach-Bliley Act* (GLBA), anche conosciuto come *the Financial Services Modernization Act of 1999* chiarisce la distinzione tra consumatore (*consumer*), e cliente (*customer*): per consumatore si intende un soggetto che ottiene un prodotto o un servizio finanziario da un organismo finanziario, a scopi personali, familiari o domestici, mentre la definizione di cliente si riferisce ad un consumatore che intrattiene una *customer relationship*, vale a dire una relazione continua, con un istituto finanziario.

In questo contesto e allo stesso modo, il *Safeguard Rule* e il *Financial Privacy Rule* sono posti a tutela della *privacy* dei consumatori. Tra le indicazioni specifiche che devono essere rilasciate dalle istituzioni finanziarie vi sono quelle di spiegare le operazioni e i diritti ai consumatori e ai clienti mediante un *Effective Financial Privacy Notices* che contenga tutti i dettagli.

La *Federal Trade Commission* (FTC) è un'agenzia federale che promuove la concorrenza, l'innovazione, la tutela dei consumatori in collaborazione con le agenzie e gli enti a tutela degli stessi. Essa ha lo scopo di combattere le pratiche anticoncorrenziali, ingannevoli, ingiuste, ecc. di questi organismi nei confronti dei consumatori.

Un'altra agenzia governativa degli Stati Uniti è la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC); essa, gestendo i fondi del bilancio federale, fornisce un'assicurazione sui depositi delle banche fino ad un ammontare pari a \$ 250.000 per depositante. Tra le altre cose essa identifica, monitora e gestisce i rischi per i fondi di assicurazione dei depositi per limitare i possibili effetti negativi sull'economia e sul sistema finanziario laddove ciò non sia garantito dal normale operato delle banche.

La FDIC, inoltre, svolge alcune funzioni a tutela del depositante, nonché collegate alla liquidazione di banche in stato di insolvenza.

Per combattere gli attacchi esterni ed in particolare il terrorismo è stato emanato l'*Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act*, conosciuto come *Patriot Act*. In una visione generale, quest'ultimo è volto a rinforzare il potere dei corpi di polizia e di spionaggio statunitensi tesi alla sicurezza nazionale, allo scopo di ridurre il rischio di attacchi terroristici negli Stati Uniti.

Il *Patriot Act* è stato sostituito il 1° giugno 2015 dal *Freedom Act*, rimasto in vigore fino al 2019, che ha imposto alle compagnie telefoniche di raccogliere ed immagazzinare i "metadata" per conservarli, in modo che la *National Security Agency*, o NSA (in italiano "Agenzia per la sicurezza nazionale" ossia l'organismo governativo degli Stati Uniti d'America che, insieme alla CIA e all'FBI, si occupa della sicurezza nazionale), in seguito ad una esplicita richiesta del governo approvata dal Tribunale di sorveglianza dell'*intelligence* straniera degli USA, possano prenderne conoscenza. Il 10 aprile 2020, l'*House Judiciary Chairman* Jerry Nadler ha presentato per sé e il presidente della Commissione per i servizi segreti Adam Schiff la versione rivista del USA *Freedom Reauthorization Act* del 2020, un disegno di legge che autorizzerebbe fino a dicembre 2023 le Autorità di sorveglianza dell'*intelligence* ad apportare alcune importanti modifiche alla *Foreign Intelligence Surveillance Act* (FISA) per proteggere la *privacy* e per migliorare la trasparenza e il controllo delle

informazioni acquisite. Soprattutto, il disegno di legge proibisce al governo di utilizzare l'autorità FISA per raccogliere dati sui dettagli delle chiamate su base continuativa e proibisce l'uso di documenti aziendali tangibili per ottenere la posizione del sito cellulare e la posizione del sistema di posizionamento globale (*Section Detail Call Record*, Sezione 215). Inoltre, il disegno di legge richiede l'emissione di *full probable cause orders* affinché l'*intelligence* possa ottenere qualsiasi informazione per la quale sia richiesto un mandato nel contesto penale, specificando altresì che le informazioni inerenti alle cellule telefoniche di aggancio e la posizione del GPS rientrano in questo divieto.

All'interno del sistema bancario in USA vi sono due grandi gruppi: le banche e le casse di risparmio (*thrift institutions*). Mentre le banche commerciali si rivolgono principalmente ad aziende, pur fornendo servizi agli individui, gli istituti di risparmio svolgono, prevalentemente, ma non esclusivamente, la funzione di favorire i risparmi delle persone e gli acquisti di case offrendo servizi di risparmio e mutui ipotecari.

Mercato borsistico

Nell'ambito del mercato borsistico, la *Financial Industry Regulatory Authority* (FINRA) è un'organizzazione *no-profit* indipendente che regola l'operato dei suoi membri, in modo che venga gestito secondo apposite norme etiche di onestà e correttezza, al fine di proteggere gli investitori che scambiano valori mobiliari. In particolare, tra le altre regole, vengono richieste qualifiche e abilitazioni a coloro i quali vendono titoli così come le caratteristiche dei titoli, i rischi, i vantaggi e la comunicazione dei diritti in maniera trasparente e veritiera, attraverso un'informativa fornita prima dell'acquisto.

La *Security and Exchange Commission* (SEC) è un'agenzia del governo federale degli Stati Uniti, istituita dal *Securities Exchange Act* del 1934, ed è responsabile dell'osservanza delle

leggi federali sui titoli e della regolamentazione di norme per il settore.

Il *Securities Exchange Act* del 1934, in particolare, disciplina il mercato secondario di titoli (azioni e obbligazioni), laddove i soggetti che acquistano e scambiano valori mobiliari non entrano in diretto contatto con gli emittenti quanto piuttosto con professionisti specializzati tra cui i *brokers*.

Il mercato primario, invece, è disciplinato dal *Securities Act* del 1933. Tale legge prevede l'obbligo di fornire agli investitori informazioni dettagliate sugli strumenti finanziari offerti in vendita al pubblico e vieta le dichiarazioni false e ingannevoli come anche le frodi nella vendita di titoli.

Il *National Association of Securities Dealers Automated Quotation* (NASDAQ) è il primo esempio al mondo di mercato borsistico elettronico, cioè di un mercato gestito da una rete telematica. Esso fa ricorso al *bulletin board*, ovvero gli aggiornamenti delle transazioni avvengono mediante *computer*. Il NASDAQ è noto come borsa dei titoli tecnologici.

Al contrario del NASDAQ, che rappresenta un mercato borsistico totalmente automatizzato, il *New York Stock Exchange* (NYSE) è il mercato borsistico più grande degli Stati Uniti ed è legato al modello tradizionale e si basa sul monitoraggio dei titoli ad esperti.

Entrambi sono situati a New York e risulta essere più vantaggioso a livello economico per le imprese quotarsi all'interno del NASDAQ.

Nel 2013, l'amministrazione Obama ha avviato un complesso intervento di riforma di Wall Street, noto come *Dodd-Frank Act*, volto a promuovere una più stretta e completa regolazione della finanza statunitense incentivando al tempo stesso una tutela dei consumatori e del sistema economico statunitensi. Uno degli interventi più importanti del *Dodd-Frank Act* riguarda il consolidamento di diverse agenzie nella *Consumer Financial Protection Agency*, che ora fa riferimento al Dipartimento del tesoro USA, e ha il compito di proteggere i

consumatori tramite il monitoraggio e la regolazione dei settori delle carte di credito, di debito e dei mutui immobiliari. Fra gli obiettivi, scongiurare eventi di recessione, come la crisi dei mutui subprime, ed evitare l'accumulo di un eccesso di rischio da parte dei contribuenti americani, promuovendo una maggiore trasparenza su diversi mercati finanziari. Il *Dodd-Frank Act* ha anche istituito il *Financial Stability Oversight Council* che ha lo scopo specifico di identificare eventuali rischi sistemici presenti nel sistema finanziario americano, tramite un'azione di monitoraggio che si estende anche agli *hedge fund*. Nonostante una strenua opposizione dei Democratici, il 6 giugno 2017 è stato approvato dalla Camera dei Rappresentanti il c.d. *Financial Choice Act*, un *Bill* che va di fatto a svuotare i contenuti principali del *Dodd-Frank Act*, tra le quali in particolare riducendo proprio i poteri della *Consumer Financial Protection Agency*.

Per quanto riguarda il mondo della finanza, va notato come i fondi monetari costituiscano una fonte primaria di finanziamento per il governo degli Stati Uniti, banche e imprese, nonché un veicolo di investimento chiave per un'ampia serie di investitori. Nel tentativo di affrontare le preoccupazioni espresse dalle autorità di regolamentazione del mercato monetario - che sostengono che i fondi contribuiscono alla instabilità finanziaria - la *Securities and Exchange Commission* ha recentemente adottato norme destinate a cambiare i fondi del mercato monetario detenuto da investitori istituzionali. È seguita, poi, l'entrata in vigore la *US Money Market Fund Reform*, che deve essere pienamente attuata dai *prime funds* e dal più piccolo insieme di fondi esentasse, i quali, sono tenuti a pubblicare i valori del patrimonio netto in base al valore corrente degli *asset* in loro possesso. Inoltre, le regole consentono che tutti i fondi del mercato monetario, durante i periodi di estrema volatilità, possano impedire temporaneamente agli investitori di fare prelievi o possano imporre tasse agli investitori che riscattano quote.