

ZARA

LAW OFFICES

***UNA GUIDA SU COME CITARE IN GIUDIZIO
NELLE CAUSE DI NATURA COMMERCIALE IN
NEW YORK***

**111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com**

**New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com**

LO SVOLGIMENTO DELLE CONTROVERSIE LEGALI NEI TRIBUNALI DELLO STATO DI NEW YORK ("NYSC")

Lo scopo di questa breve Guida è fornire una introduzione onesta e non tecnica su come intentare una causa di natura commerciale nella città di New York. La guida è ideata per dare al lettore, una possibile futura parte in causa che non abbia familiarità con lo svolgimento delle controversie legali nei tribunali dello Stato di New York (NYCS), risposte di base alle domande poste più di frequente.

La Guida punta a consentire al lettore di prendere una decisione informata e efficiente sull'opportunità di iniziare una causa negli Stati Uniti. Se sapete già di avere un caso meritorio e volete contattarci per avviare una causa, potete farlo attraverso le informazioni di contatto fornite sul nostro sito web.

INTRODUZIONE

Eccettuati i tribunali specializzati, ci sono tre (3) tribunali nella città di New York dove un attore (plaintiff, la parte che intenta l'azione legale) può iniziare un'azione legale di tipo commerciale contro un convenuto (defendant, la parte citata in giudizio) a New York:

1. Il Tribunale Civile della Città di New York (Civil Court of the City of New York);
2. La Corte Suprema dello Stato di New York (Supreme Court of the State New York); e
3. Il Corte Distrettuale Federale (Federal District Court) – Southern District in Manhattan.

Per essere citato in giudizio a New York, il convenuto deve avere sufficienti legami con lo Stato, in modo che il Tribunale possa dichiarare la sua giurisdizione sul caso. Parlando in maniera generale, un convenuto che sia una Corporation (società per azioni) di New York o chi vi svolga un'attività attraverso una sede permanente, è

sottoposto alla giurisdizione del Tribunale di New York. Per intentare causa presso la corte federale, il valore della causa deve essere superiore a \$75,000.00 e devono applicarsi ulteriori requisiti tecnici, inerenti la residenza delle parti.

RISOLVERE IL CASO SENZA CITARE IN GIUDIZIO

A meno che ci incarichiate di cominciare subito la causa, si può decidere prima di tutto di cercare di risolvere la questione senza avviare un'azione legale. Per esperienza, raramente tale scelta ha buon esito, in quanto il convenuto deve sentire la pressione di un'azione legale. In ogni caso, talvolta un semplice lettera da parte dell'avvocato può essere sufficiente a dirimere la disputa ed a evitare la necessità di una causa.

LA DECISIONE DI AVVIARE UN'AZIONE LEGALE

Per esperienza, le spese legali e i costi associati alla causa, rendono antieconomico avviare un'azione legale nella città di New York a meno che il caso non presenti ciascuno dei seguenti cinque (5) requisiti:

1. Ci sia un fondamento di responsabilità che dà titolo all'attore ad ottenere un risarcimento da parte del convenuto. In altre parole, la vostra richiesta deve essere legittima in riferimento alla legge applicabile. Spetta al vostro avvocato determinarlo; generalmente, i beni non pagati e non restituiti ordinati dal compratore, forniscono sempre un fondamento di responsabilità sufficiente a dare diritto al venditore di far causa al compratore;

2. L'ammontare del risarcimento per danni richiesto sia di almeno \$20,000.00 – a meno che non decidiamo di assumere il vostro caso dal punto di vista economico sulla base di un onorario misto (una parte fissa più una parte in caso di vittoria);

3. Il convenuto sia una persona giuristica¹ in grado di, ed assoggettabile a pagare nel caso di un'eventuale sentenza. Sfortunatamente solo una piccola percentuale di pretesi convenuti sono ciò che in gergo chiamiamo "judgment-proof" (a prova di sentenza). In altre parole, i convenuti spesso sono in grado di organizzare i loro affari in modo tale che l'esecuzione di una sentenza, a loro contraria, si trasformi in un gioco costoso ed infruttuoso del gatto col topo. Altri convenuti possono non avere mezzi sufficienti ad adempiere ad una eventuale sentenza di condanna; in casi estremi, alcuni convenuti scelgono di non avere una rappresentanza legale in giudizio consentendo così la costituzione di un giudizio in contumacia nei loro confronti, consultate la Sezione sui giudizi in contumacia a pagina 13 qui di seguito; o alcuni convenuti decidono di presentare istanza fallimentare, come strumento per bloccare l'azione legale, consultate la sezione sottostante sulla "Sospensione automatica" alla seguente pagina 6.

4. Inoltre, in molti casi le richieste devono essere sostenute da carte/documenti firmati dalla persona a cui si vuole fare causa.

5. Fare causa é costoso. Il cliente deve considerare se investire nella causa. Qui di seguito trovate alcune informazioni base su ognuno dei precedenti cinque (5) punti.

1. Fondamento di responsabilità:

A meno che un convenuto non sia ritenuto legalmente responsabile per le perdite dell'attore, l'attore non potrà ottenere nulla. In altre parole, il convenuto deve avere violato una valida obbligazione legale nei confronti del convenuto, imposta per legge, per contratto o altrimenti; prima che l'attore possa riscuotere da lui, si deve dimostrare la responsabilità del convenuto per i danni subiti dall'attore, e per i quali lo stesso chiede l'indennizzo. In alcuni casi, naturalmente, la responsabilità è abbastanza ovvia; in altri, non è così.

Perciò uno dei compiti dell'avvocato è stabilire, prima di tutto, se la legge applicabile² alla materia riconosca un fondamento di responsabilità nei confronti del convenuto, dando titolo all'attore a ottenere un risarcimento (tecnicamente noto come diritto sostanziale). A meno che l'avvocato non possa riscontrare un tale fondamento di responsabilità, che renda l'avvio di un'azione legale giustificato e lecito, facciamo rispettosamente presente che la causa potrebbe essere uno spreco di denaro e inoltre potrebbe essere considerata azzardata.

A questo riguardo, i nostri clienti dovrebbero sapere che tutti gli avvocati di New York sono obbligati per legge a firmare personalmente tutte le carte trasmesse al tribunale nel corso della causa. La firma dell'avvocato certifica che l'avvocato ha indagato sui fatti e eseguito una ricerca sulle norme. Tre (3) requisiti devono essere soddisfatti affinché un avvocato rilasci una tale certificazione: (a) che esista un valore legale per ogni argomento legale avanzato; (b) che tutti i fatti materiali siano veri; e (c) che le carte non abbiano fundamentalmente l'intento di prolungare la causa o vessare o far torto per motivi illeciti all'altra parte.

Inoltre, a meno che la responsabilità sia incontestata, come nel caso in cui il convenuto sia contumace, l'intero scopo della causa è provare che il convenuto è davvero responsabile nei confronti dell'attore per le perdite in cui è incorso, ed è quindi tenuto a compensarlo. Consultate la Sezione sul risarcimento dei danni qui di seguito.

2. Risarcimento dei danni:

Nelle dispute di natura commerciale, l'attore che abbia dimostrato la responsabilità del convenuto, può richiedere il risarcimento di due (2) tipologie di danno compensativo, l'Actual Damage (danno emergente) ed il Consequential Damage (danno conseguente).

La stima puntuale (quanti dollari e centesimi potrà recuperare l'attore) viene effettuata solo una volta stabilita la responsabilità del convenuto, in quella che viene chiamata inquest (inchiesta).

Durante l'inchiesta il convenuto non può contestare la propria responsabilità (cosa che è già stata stabilita nel corso del dibattimento, ed il convenuto ha evidentemente già perso sul punto). Tuttavia può portare ogni prova che possa limitare l'entità dei danni da risarcire all'attore.

Queste sono le tipologie di danno risarcibili in una causa di natura commerciale:
Danni emergenti (Actual damages):

Si tratta dei danni che l'attore ha subito per via del mancato rispetto di una obbligazione che il convenuto aveva nei confronti dell'attore. d esempio, se beni del valore di \$100,000.00 non sono stati pagati quando dovuto, il danno emergente per l'attore è \$100,000.00. L'attore, se prevale in giudizio, può anche richiedere il pagamento degli interessi sull'ammontare del danno emergente, calcolati a partire dalla data in cui l'obbligazione di pagamento non è stata rispettata. A meno che le parti non abbiano convenuto diversamente, la legislazione di New York prevede un tasso pari al 9%, interesse semplice, calcolato dalla data da cui decorra il diritto dell'attore al pagamento.

Tuttavia l'attore deve essere consapevole che ci sono casi in cui vi è l'obbligo alla mitigazione del danno, vale a dire alla sua riduzione. Ad esempio, secondo la legge vigente a New York, il venditore di beni deperibili ha l'obbligo di provare a rivendere i beni che il compratore ha rifiutato di accettare. L'attore non può quindi rimanere inerte in attesa di fare valere i propri diritti.

Danni conseguenti (Consequential Damages):

Si tratta di quei danni che non derivano all'attore direttamente dal mancato rispetto di una obbligazione da parte del convenuto, ma che tuttavia l'attore ha subito come conseguenza di esso. Tornando al nostro esempio dei \$100,000.00 non pagati, ipotizziamo che, a causa del mancato pagamento, l'attore sia stato incapace di pagare i

propri fornitori, che abbiano smesso così di concedergli credito. L'attore ha subito un danno commerciale: se si verificano determinate circostanze, il convenuto, in questo esempio, potrebbe essere giudicato responsabile della perdita subita dall'attore, a seguito della interruzione nella concessione di credito da parte dei fornitori.

Danni da lucro cessante (Lost Profits damages):

Il danno da lucro cessante è un interessante sottinsieme del Danno Conseguente. L'attore, secondo la legge di New York, può chiedere il risarcimento del lucro cessante da mancato rispetto dei debiti contrattuali, se si verificano le seguenti condizioni:

1. È stato causato dall'inadempimento contrattuale del convenuto;
2. Era stato così contemplato alla stipula del contratto; e
3. Può essere provato con ragionevole certezza. In poche parole, l'attore deve essere in grado di provare di avere subito tale danno con precisione matematica. Tuttavia, in fase di quantificazione del danno, l'attore deve astenersi da ragioni speculative e rifarsi ad elementi conosciuti ed attendibili.

Danni punitivi (Punitive damages):

Si tratta in genere dei danni accordati all'attore al di sopra ed oltre le perdite effettivamente da lui subite, quando la condotta del convenuto sia stata particolarmente scorretta: sono inflitti allo scopo di punire il convenuto e scoraggiare simili comportamenti nel futuro. Solitamente non sono mai concessi nelle cause di tipo commerciale, e sono meno infrequenti nei casi di tort law (illeciti civili), dove fungono da esempio e deterrente.

Onorari dell'avvocato:

A meno che il pagamento delle spese legali non sia stato disciplinato da un contratto tra le parti, ad es. "nel caso di mancato pagamento di quanto pattuito entro la data stabilita, la parte X dovrà pagare le spese e i costi legali della parte Y ", o a meno che l'attore non provi che il convenuto ha commesso una truffa, gli onorari dell'avvocato non sono generalmente recuperabili nello Stato di New York.

Tuttavia, se e quando il convenuto ha prevalso nella causa legale, la legge prevede il ricupero di alcuni costi e spese, imposte per legge, da aggiungere all'ammontare dei danni stabiliti dal giudizio; tali costi raramente superano i \$2,000.00.

3. Se il convenuto è persona o entità in grado di pagare eventuali danni:

Secondo la legislazione di New York, le sentenze sono valide per 20 anni dalla data in cui la causa è stata ammessa in giudizio. In questo tempo, l'ammontare del danno cresce ad un tasso pari al 9% annuo per ogni anno in cui rimane impagato.

Tuttavia, il potenziale attore dovrebbe, prima di intentare causa, accertarsi che il potenziale convenuto abbia, e/o, sia in grado di avere in un ragionevole arco di tempo futuro, beni sufficienti la cui vendita possa ripagare il danno accertato in giudizio.

4. I casi di truffa - Statute of Frauds:

Solitamente gli accordi scritti tra le parti, nella forma prevista dalla legge vigente, sono considerati vincolanti tra esse, in accordo con quanto stipulato tra le parti.

New York ha di fatto adottato il vecchio statuto antifrode Britannico, che proibiva le citazioni in giudizio a meno che non fossero sostanziate da documenti scritti firmati dal potenziale convenuto.

Tuttavia, con riferimento agli accordi di tipo solo verbale, lo statuto antifrode non comporta necessariamente che, a meno che non sia possibile produrre prova scritta dell'accordo, una citazione in giudizio in ambito commerciale sia senza effetti: in molti casi New York ha applicato lo statuto antifrode in maniera più liberale.

Di conseguenza, all'attore è ora consentito produrre documenti, e la corte li prenderà seriamente in considerazione, che, presi singolarmente non vincolerebbero il convenuto, ma nel loro insieme possano provarne la responsabilità.

5. Spese legali:

Il cliente deve considerare che le cause legali sono, per loro stessa natura, un modo lungo e dispendioso di risoluzione dei contenziosi.

La normativa vigente a New York prevede, al fine di ridurre l'ammontare dei costi legali per alcune controversie commerciali, una procedura semplificata (Simplified Procedure) per le sole dispute di natura contrattuale. Si tratta di una procedura consensuale, richiedendo l'accordo di tutte le parti coinvolte nel contratto in causa. Se accessibile, questa procedura prevede un alleggerimento delle regole processuali in merito ai mezzi di prova, nonché del diritto di appello.

IL PROCESSO:

Il processo in genere si compone di tre (3) fasi, lo scambio di dichiarazioni difensive (Pleadings), l'istruttoria (Discovery), ed il dibattimento (Trial). Potrebbero anche esserci appelli. Nella maggior parte dei casi sono previste istanze o motions. Riteniamo che una pur breve trattazione di ciascuna delle fasi possa essere di utilità a chi legge.

1. Le scambi di dichiarazioni tra le parti (Pleadings):

Questa fase tipicamente consiste in una domanda introduttiva (Complaint), una comparsa e risposta (Answer, che può contenere anche una domanda riconvenzionale o Counterclaim), ed una risposta alle domande riconvenzionali (Reply to Counterclaims).

La domanda introduttiva o complaint è l'atto, organizzato secondo uno o più atti di accusa (cause of action) che descrive la natura ed il contenuto delle accuse mosse dall'attore (plaintiff), insieme alle richieste di risarcimento in denaro o di altra natura - si rimanda a Fondamento di responsabilità di pag. 3.

La risposta, in genere, respinge la maggior parte delle accuse contenute nella domanda introduttiva, ed in particolare, la responsabilità del convenuto. A volte la risposta del convenuto contiene domande riconvenzionali.

La domanda riconvenzionale è una controaccusa che il convenuto fa all'attore all'interno della stessa causa. Nello Stato di New York, la domanda riconvenzionale può ricollegarsi ad un argomento dell'attore (ad esempio il convenuto ha subito danni a causa di ritardata consegna di merce da parte dell'attore) oppure essere completamente estranea.

Se il convenuto ha effettuato domanda riconvenzionale, l'attore deve rispondere, normalmente respingendo la domanda del convenuto.

2. L'istruttoria o scambio di documenti e informazioni attinenti alle prove tra le parti (Discovery):

Lo Stato di New York prevede istruttorie allargate, consentendo a ciascuna delle parti di ottenere dall'altra, ovvero da qualunque parte terza previa notifica, ogni prova (lettere, documenti, o testimonianze) che ritenga materiale e necessaria alla istruzione ed alla preparazione del caso, indipendentemente da quale sia la parte su cui ricada l'onere della prova. Vi sono tuttavia alcune eccezioni tecniche che riguardano, tra gli altri, gli elementi di prova privilegiati, o che siano il frutto del lavoro degli avvocati di ciascuna delle parti della causa.

Il nostro ufficio in genere comincia la fase di istruttoria con la richiesta della documentazione rilevante all'altra parte (Request for Production of Documents).

Successivamente, formuliamo specifiche domande scritte (chiamate interrogazioni, interrogatories), per vedere di strappare prove critiche. Il convenuto di solito fornisce risposte evasive o inconcludenti alle interrogazioni.

Generalmente terminiamo la fase di istruttoria con la deposizione del convenuto. Si tratta di una sessione del tipo domanda-risposta che solitamente si svolge presso gli uffici dell'avvocato della difesa.

Uno stenografo raccoglie la deposizione del testimone sotto giuramento. L'avvocato procede ad interrogare il testimone al fine di sostenere la posizione del proprio cliente al processo. In genere questi sono i punti che vengono enfatizzati durante la deposizione:

1. Chi acconsentì a cosa, a quali condizioni, compreso a che prezzo, e con chi;
2. Domande relative alla documentazione ottenuta dalla parte che depone (o di fonte terza) durante la fase istruttoria: e
3. Richiesta di chiarimenti da parte del depositante sulle risposte fornite in fase di interrogatorio (quando vaghe o inconcludenti).

Il convenuto che si sia presentato in giudizio tramite un avvocato è sempre rappresentato da questo durante il processo. Un attore o convenuto che rifiuti di rispondere alle domande durante la deposizione, rischia sanzioni giudiziarie che possono compromettere seriamente la sua posizione nel processo. Nonostante alcuni dei nostri

clienti dell'area metropolitana di New York preferiscano essere presenti durante la fase di deposizione dell'altra parte, la loro presenza non è necessaria, in quanto la legge proibisce loro di intervenire, fare domande o partecipare fattivamente alla deposizione, se non attraverso il proprio avvocato.

Alcune deposizioni durano poche ore, altre pochi giorni (sempre con sospensioni se necessarie), a seconda del volume di prove da esaminare, del testimone interrogato e della abilità dell'avvocato che conduce la deposizione.

Al termine dell'istruttoria, l'attore presenta una note of issue (nota di iscrizione a ruolo), nella quale si richiede l'iscrizione della causa al ruolo della Corte. A New York, la

cause civili sono trattate per ordine di presentazione della nota di iscrizione, a meno di casi che richiedano la procedura di urgenza. A questi viene generalmente riservata una sessione anticipata, ad esempio se una delle parti ha 70 o più anni, oppure quando si ritiene che per interesse della giustizia il caso debba essere trattato prima, ovvero nei casi previsti dalla legge

3. Il dibattimento:

Il dibattimento in genere è il culmine del processo. È durante il dibattimento che le parti cercano di convincere il giudice o la giuria (chiunque sia stato chiamato a giudicare le questioni di fatto) che la loro parte dovrebbe prevalere.

La ragione per cui si fanno i processi è perchè vi sono questioni fattuali aperte per le quali occorre determinare se esistono problemi di responsabilità o altri nel caso. Al termine del processo, se l'attore prevale, viene emessa una sentenza in favore dell'attore.

In genere, l'attore prevale in giudizio se:

1. L'attore ha soddisfatto l'onere della prova con riferimento alle accuse mosse nella originale domanda introduttiva: e
2. Il convenuto non è stato capace di soddisfare il proprio onere della prova con riferimento alla propria difesa come da Comparsa e Risposta, o Answer.

Durante il dibattimento, ciascuna delle parti fa una dichiarazione di apertura. Dopo di che l'attore presenta i propri testimoni, che l'avvocato della Difesa può controinterrogare per indebolirne la testimonianza. A volte il giudice non consente l'esame diretto, in aula, da parte di ciascuna delle parti dei propri relativi testimoni, richiedendo che questo avvenga non oralmente ma via affidavits (dichiarazioni giurate in forma scritta).

Al termine della illustrazione di tutte le sue prove, l'attore "chiude" il proprio caso. Dopo la "chiusura" del caso da parte dell'attore, il convenuto presenta i propri

testimoni, che l'avvocato dell'attore può controinterrogare. Al termine, ciascuna delle parti chiude (vale a dire fa una arringa di chiusura), riassumendo e componendo le prove presentate, al fine di convincere la giuria a decidere in suo favore. Nel corso e al termine del dibattimento, ci sono inoltre le istanze (applications or motions) alla corte, che tuttavia vanno oltre gli scopi della presente breve guida.

4. La procedura per le istanze:

In certe fasi del processo, ciascuna delle due parti può richiedere un Ordine (Order) alla corte, attraverso la presentazione di una istanza. Ciò che gli avvocati chiamano istanze è semplicemente una richiesta da parte di una delle parti (e a volte anche da parte di un terzo intervenuto o non-party intervenor), al fine di ottenere uno specifico Ordine da parte della Corte.

La parte che presenta l'istanza generalmente la presenta attraverso la sottomissione alla corte di una proposta d'ordine, degli affidavits, di una dichiarazione (affirmation) ed di una nota legale (legal brief) che citi la legislazione di riferimento.

La parte che si opponga alla istanza può a sua volta presentare Affidavits, dichiarazione e nota legale al fine di opporsi.

Un affidavit è una dichiarazione giurata, in forma scritta, da parte di qualcuno – a volte il cliente, a volte terzi – che abbia conoscenza diretta dei fatti del caso. Una affirmation è una dichiarazione giurata da parte del legale di parte, che illustri i fatti rilevanti alla base della richiesta dell'Ordine.

Il legal brief illustra la legge applicabile alla particolare istanza presentata, e per la quale la parte richieda un Ordine.

Ad esempio, ipotizziamo che il convenuto non abbia presentato all'attore le prove da questo richieste durante la fase di istruttoria. L'attore può, dopo aver cercato di ottenere, senza successo, le informazioni da parte dell'avvocato della difesa, richiedere

alla corte di emettere un Ordine condizionale (in questo caso detto discovery motion) che obblighi il convenuto alla presentazione dei documenti richiesti entro un certo numero di giorni, pena perdita della causa. A New York, gli avvocati sono tenuti a fare un primo tentativo di risolvere in buona fede le proprie dispute concernenti la documentazione, prima di presentare richiesta di discovery motion. Alcuni giudici richiedono che le parti tentino prima di risolvere tali dispute consultandosi con la corte, altri che le parti ottengano il permesso della Corte prima di presentare discovery motions.

Secondo la procedura della Corte Suprema di New York, il Giudice che presiede la causa ha sessanta (60) giorni dalla data di presentazione della istanza per decidere su di essa. La decisione può imporre alle parti di addivenire ad un accordo sull'Ordine, ovvero può emettere un proprio Ordine risolvendo così la istanza.

Sappiate inoltre che la legislazione di New York prevede che il giudice, ad Ordine emesso, può concedere una riformulazione ovvero un rinnovo della istanza, se questo viene fatto in maniera tempestiva.

Brevemente, in una riformulazione della istanza, il presentante cerca di convincere la corte a cambiare il proprio Ordine, non presentando però nuove prove.

Invece, nel rinnovo di istanze, il presentante fornisce nuove prove, tuttavia deve fornire motivazioni convincenti dei motivi per i quali le stesse prove non siano state presentate al momento della prima istanza.

Questo studio, nel rispetto dell'etica, ritiene che minimizzare il ricorso alle istanze meglio serva l'interesse del cliente, e contribuisca a non inceppare ulteriormente il già sovraccarico sistema giudiziario. Tuttavia, vi sono circostanze nelle quali non è possibile evitare di incorrere in istanze, quando si debba rispondere ad una istanza della controparte, ovvero si tratti di una istanza di tipo defaulted (condizionale alla risposta), vale a dire quando il presentante ottenga generalmente l'Ordine richiesto, se l'altra parte non risponde entro il termine richiesto nella istanza.

5. L'istanza di giudizio sommario (Summary Judgment):

Anche nei casi in cui la responsabilità sia chiara e palese, e non ci sono punti di discussione, ciascuna delle due parti può presentare richiesta alla corte di un Ordine di giudizio sommario (Summary Judgment). Si tratta di una istanza fattuale: se ci sono fatti materia di contesa, il giudice di norma negherà la istanze di giudizio sommario, in quanto sta a lui, come ultimo giudice dei fatti, decidere sulle questioni fattuali aperte, in un modo o nell'altro.

Se l'istanza ha successo, il giudice emetterà una sentenza sommaria, la quale porrà fine al processo, a meno che non vi siano appelli ovvero riformulazione o rinnovo di istanze. Il summary judgment può consentire all'attore un grosso risparmio in termini di costi legali: in tal caso infatti non vi è necessità nè di costose istruttorie nè di lunghi dibattimenti.

Gli APPELLI

New York prevede la possibilità di ricorrere ad appelli liberamente, consentendo il ricorso alla corte di grado superiore, virtualmente di qualunque livello, per qualunque Ordine emesso dal giudice nel corso della causa. Tuttavia, se l'attore ha vinto la causa, il convenuto deve emettere un Bond (promessa di pagamento o obbligazione) al fine di impedire all'attore di rendere la sentenza esecutiva sui beni del convenuto. Le società che emettono Bonds valutano la solvibilità del debitore e potrebbero richiedere allo stesso di anticipare in denaro contante la somma dovuta a seguito della sentenza, pena la non emissione dell'obbligazione.

TRANSAZIONE DELLA CAUSA

Le parti possono optare per un accordo stragiudiziale (Settlement) in qualunque momento del processo, persino durante il dibattimento. La maggior parte dei casi a New York viene risolta per accordo tra le parti. Solitamente, questo significa che il processo termina con l'accettazione da parte dell'attore di un risarcimento inferiore a quello

richiesto in fase di domanda introduttiva. Il nostro studio, a meno che il cliente non richieda diversamente, generalmente lascia che sia il convenuto ad avanzare proposte di transazione.

Non siamo autorizzati ad accettare proposte di transazione se prima non abbiamo il vostro consenso, in forma scritta. Inoltre, siamo tenuti a comunicare tempestivamente ogni proposta di transazione che provenga dall'altra parte.

È pratica del nostro studio valutare con serietà ogni richiesta di transazione ricevuta, alla luce degli obiettivi dichiarati dal cliente. Mentre consiglieremo sempre al cliente di accettare una particolare proposta transattiva che riteniamo per lui conveniente, spetterà sempre e solo al cliente l'ultima decisione se accettare o meno la transazione. Rispettiamo la decisione del cliente.

Nonostante quanto sopra, è pratica del nostro studio preparare il caso come se si dovesse giungere al dibattimento.

Prima di tutto perchè la difesa riconoscerà in genere quando il caso sia stato mal preparato, e le relative proposte di transazione, se ci saranno, vi si conformeranno. Secondo, se non viene risolto stragiudizialmente, un caso mal preparato può ridurre le probabilità di vittoria da parte dell'attore, sia in termini di responsabilità che di danni. Non c'è alternativa ad un caso ben preparato, in quanto mette il cliente nella migliore delle condizioni, che si vada a giudizio o si raggiunga un accordo al di fuori del giudizio.

LA CONTUMACIA

Nella nostra esperienza, alcuni convenuti decidono di ignorare la citazione (Summons) e la domanda introduttiva (Complaint). Allo scadere del termine per la risposta (generalmente tra i venti (20) ed i trenta (30) giorni), e nel caso siano rispettati altri requisiti tecnici applicabili al caso, l'attore può presentare alla corte richiesta di sentenza in contumacia. La contumacia del convenuto si ha anche nel caso in cui,

nonostante lo stesso abbia presentato la propria Answer, manchi di obbedire ad un Ordine della Corte nel caso in cui la risposta del convenuto sia richiesta per legge.

L'attore deve tenere a mente che la contumacia del convenuto non necessariamente comporta l'emissione di una sentenza che rispecchi esattamente la domanda dell'attore. Spesso l'attore è tenuto a fornire alla Corte prova dei danni effettivamente subiti, questo attraverso dichiarazioni scritte giurate, e/o prove documentali, prima che questa decida l'ammontare del risarcimento. A volte il giudice richiederà l'intervento di un perito (Referee), il quale stimerà l'ammontare dei danni e redigerà un report. Il consulente dell'attore, su istanza, cercherà di convincere il giudice a confermare il rapporto del perito, per consentire alla corte di emettere la sentenza finale.

Il nostro studio ha assistito clienti messi in contumacia nelle prime fasi del processo, e che ci hanno richiesto assistenza al fine di determinare quali fossero i loro diritti. In determinate circostanze, siamo riusciti a riaprire casi in contumacia, ed ottenere per conto dei nostri clienti l'opportunità di presentare la propria difesa davanti alla Corte. Anche se la Corte rifiutasse di riaprire un caso in contumacia, possiamo rappresentare il cliente nella udienza per danni, al fine di minimizzare il danno derivante da una sentenza in contumacia.

ESECUZIONE DELLA SENTENZA

Molti attori ottengono un giudizio favorevole, ma non tutti ottengono giustizia vale a dire non tutti vengono pagati per i danni subiti. Il monito ai nostri clienti è che una sentenza pecuniaria è cosa buona solo se esecutibile.

Supponiamo che il giudice abbia emesso sentenza a favore del nostro cliente che preveda il pagamento da parte del convenuto di una somma pari \$100,000.00. Il nostro ufficio non si limita a mandare una semplice lettera intestata al convenuto, per poi sedersi ad aspettare di ricevere l'assegno per posta.

Anche se in genere, se il convenuto è una impresa di grandi dimensioni e rispettabile, o ricorrerà in appello oppure pagherà quanto convenuto senza difficoltà e tempestivamente, alcuni convenuti potrebbero tentare di non pagare in assenza di nostre azioni successive.

Al fine di fare rispettare la sentenza, cercheremo di individuare quali sono i beni e le fonti di reddito del convenuto. Notifichiamo la pena ai suoi soci, banche, dipendenti, ed a chiunque altro abbia informazioni utili sulla sua situazione finanziaria. Una volta localizzati i beni, al fine di impedire al convenuto di trasferirli, emettiamo notifiche inibitorie, destinate anche ai creditori dello stesso. Se il convenuto è un individuo con una fonte stabile di reddito, ad esempio uno stipendio, possiamo ottenere che una porzione di esso (generalmente il 10%) sia destinato al pagamento della pena. Se necessario, possiamo inoltre richiedere una azione di sequestro da parte delle autorità locali, le quali valuteranno la proprietà del convenuto e la venderanno al fine del pagamento della pena.

Ci affidiamo inoltre ad investigatori privati per l'accesso a database che possano fornire qualsiasi tipo di informazione utile al fine dell'esecuzione della sentenza. Nell'adempimento di tutte queste attività volte a garantire il rispetto della sentenza, ci conformiamo a tutti i requisiti imposti dallo stato di New York e Federali a tutela dei diritti dei debitori. Alcuni tipi di beni non sono escutibili da parte dei creditori, altri solo parzialmente.

A volte, se siamo in grado di ottenere tutta le prove necessarie, possiamo avviare una causa ex-novo contro uno dei Soci, o un funzionario/institore, o un direttore della società debitrice per abuso dei beni di questa. Si rimanda alla parte relativa alla importanza di mantenere buoni registri societari a pag. 11 della nostra Guida all'Avvio di Attività Commerciali a New York, disponibile in questo sito.

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Il materiale fornito in questa Guida e' esclusivamente a scopo informativo e non costituisce in alcun modo servizio di consulenza legale ne' rappresenta l'opinione degli Studi Legali Zara' o dei suoi collaboratori.

L'uso di ogni informazione contenuta in questa Guida non da' luogo ad alcun legame di tipo avvocato-cliente. Di conseguenza gli Studi Legali Zara non sono responsabili e si dichiarano espressamente esenti da ogni responsabilita' per danni di qualunque tipo derivanti dall'uso, riferimento o affidamento di ogni informazione inclusa in questa Guida.

Si sconsiglia vivamente di fare esclusivo affidamento e agire sulla base delle informazioni contenute in questa Guida senza aver precedentemente consultato un avvocato che sia a conoscenza della Vostra specifica situazione. Vi invitiamo a contattarci via telefono, lettera o e-mail. In ogni caso, precisiamo che ogni comunicazione intercorsa con la nostra societa' (comprese le comunicazioni via telefono, email o fax) non danno origine a nessun legame di tipo avvocato-cliente. Ne' tali rapporti possono essere considerati in esistenza finche' un accordo di onorario sia stato firmato tra Voi e gli Studi Legali Zara.

Non ci assumiamo nessuna obbligazione legale a rispondere ad e-mail non sollecitate. I link presenti su questa Guida sono da intendersi esclusivamente per una maggiore facilita' di identificazione e accesso ad altre fonti di informazioni, e non sono da considerarsi in qualita' di associazioni con, riferimenti a, adesioni, approvazioni o garanzie del materiale e/o sito a cui si riferiscono. Gli Studi Legali Zara non sono responsabili per l'uso di qualsiasi nome depositato, marchio di fabbrica registrato, simbolo o logo utilizzato in tali link. Nonostante il nostro impegno ad aggiornare periodicamente le informazioni qui contenute, non si garantisce che le informazioni presentate in questa Guida siano corrette, complete e correntemente aggiornate.

Copyright © 2007 Zara Law Offices. Tutti i diritti riservati.